

UNIVERSIDAD PÚBLICA DE NAVARRA

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y SOCIALES

DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL



TESIS DOCTORAL

**El discurso europeo sobre el emprendimiento. Políticas públicas, trabajo
y subjetividad en el marco de la gobernanza económica europea**

MEMORIA PARA OPTAR POR EL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR:

Laureano Martínez Sordoni

DIRECTORES:

Patricia Amigot Leache y Lupicinio Íñiguez Rueda

Pamplona, octubre de 2016.

Agradecimientos:

Para que este trabajo haya sido posible, han sido necesarios numerosos e invalorables apoyos. Por eso quiero expresar mi agradecimiento. En primer lugar, a mis directores. A Patricia, un agradecimiento muy especial, por haber hecho del trabajo de tesis una conversación agradable, reflexiva, crítica y estimulante, que espero continúe. El trabajo que comenzó por un nombre propio de interés común –el de Foucault– fue dando lugar a otros nombres, temas e ideas que me han permitido aprender, enriquecerme e inscribir esta tesis en el conjunto de otros discursos, haciendo de ella “una pequeña laguna en el azar de su desarrollo”. Muchas gracias también a Lupicinio por haber aceptado codirigir este trabajo y por haber apoyado su proceso.

Agradezco a la Universidad Pública de Navarra, por haber permitido la realización de la tesis a través de la Ayuda Predoctoral concedida en el año 2012 por un período de cuatro años, así como por financiar mi estancia de investigación en el Centro *Migrations, Espaces, Travail, Institutions, Citoyenneté, Epistémologie, Santé* (METICES) de la Universidad Libre de Bruselas, entre septiembre y diciembre de 2013. Muchas gracias también al Departamento de Trabajo Social, por haberme aceptado en su programa de doctorado en Intervención Social y Estado de Bienestar y por haber permitido que el trabajo de investigación se haya llevado a cabo en las mejores condiciones. No quiero dejar de agradecer a las personas que trabajan en la biblioteca de la Universidad Pública de Navarra, por haberme facilitado el acceso fuentes documentales y por su asesoramiento en la gestión bibliográfica para este trabajo.

Muchas gracias al profesor Guy Lebeer por dirigir mi estancia en el Centro METICES, así como a Esteban Martínez, Manuela Bruyndonckx y demás miembros del Centro, por haber hecho de la estancia en Bruselas no solo provechosa en lo académico sino cálida en lo personal. Desde las actividades académicas hasta las reuniones del Colectivo García Lorca han sido fuentes de ideas muy estimulantes y espacios de encuentro con gente muy valiosa.

Las distintas actividades organizadas por *DiscourseNet*, un conjunto de personas agrupadas en torno al “análisis del discurso”, han sido de gran inspiración y resultaron fundamentales para el diseño de esta investigación. El espíritu crítico y jovial de sus miembros hace que el pensamiento académico sea un ejercicio que merece la pena. Muchas gracias a quienes forman parte y hacen posible ese espacio.

A mi familia, por el apoyo y afecto en la distancia. A mi familia extensa, más cercana, por compartir los agobios cotidianos, alegrías y esperanzas. Muchas gracias a las personas que han accedido a ser entrevistadas. Y gracias a todos aquellos que en estos últimos años han sido parte de “la tesis”, objeto que ha sido motivo de conversaciones y de “encuentros no previstos”, que suelen brindar gratas sorpresas.

...creo que es muy importante para nuestra vida, para nuestra existencia y para nuestra individualidad –en función de lo que queramos hacer– saber en qué aspectos este orden que vemos instalarse actualmente es un orden nuevo, cuáles son sus especificidades y qué lo diferencia de lo que podía ser el orden en los regímenes precedentes.

Michel Foucault (1978, p. 5).

Yo no tengo, ni deseo tener, sangre de estatua. Yo no pretendo sufrir la humillación de los gorriones. Yo no aspiro a que me babeen la tumba de lugares comunes, ya que lo único realmente interesante es el mecanismo de sentir y de pensar. ¡Prueba de existencia!

Oliverio Girondo (1922, p. 35).

Tabla de contenidos

AGRADECIMIENTOS:	I
ÍNDICE DE CUADROS, ILUSTRACIONES, GRÁFICOS Y TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE ABREVIACIONES	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
ESTRUCTURA DE LA TESIS	7
PARTE I.....	12
1. DELINEANDO EL PROBLEMA Y EL ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.1 ¿HACIA UNA SOCIEDAD DE EMPRESA? SITUANDO EL OBJETO DE ESTUDIO, ANTECEDENTES Y MOTIVACIONES DEL TRABAJO.....	13
1.2 DISPARADORES DE LA TEMÁTICA ANALIZADA: LOS ANÁLISIS DE LA GUBERNAMENTALIDAD NEOLIBERAL	18
1.2.1 El ordoliberalismo alemán.....	21
1.2.2 El neoliberalismo norteamericano	25
1.3 SOBRE EL OBJETO DE ESTUDIO: LA PROGRAMACIÓN DISCURSIVA DEL “DEVENIR EMPRENDEDOR”	30
1.4 LOS INTERROGANTES, LA HIPÓTESIS DE LECTURA Y LOS OBJETIVOS	33
1.5 UN ENFOQUE DISCURSIVO PARA EL ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS SOCIALES Y DE EMPLEO	37
1.5.1 El enfoque de la racionalidad gubernamental.....	37
1.5.2 De la gubernamentalidad a los enfoques de la “europeización discursiva”.....	39
1.5.3 Mecanismos y dominios y de la europeización de las políticas sociales.....	44
1.5.4 Performatividad y construcción de las categorías sociales.....	52
1.6 RECAPITULACIÓN: HACIA UNA DEFINICIÓN OPERATORIA DEL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPENDIMIENTO	57
2. EL ESTATUTO SALARIAL, SU CRISIS Y EL “DESPERTAR” DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR	60
2.1 LA ANTESALA DE LA SOCIEDAD SALARIAL: LA SOCIEDAD DE LA OCUPACIÓN.....	62
2.2 EL TRABAJO COMO EMPLEO Y LA SOCIEDAD SALARIAL	65
2.2.1 El pacto fordista-keynesiano como marco institucional	66
2.2.2 La sociedad salarial.....	68
2.3 EL MODELO DE BIOGRAFÍAS LABORALES FORDISTA	72
2.4 EL DESEMPLEO: DE LA RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL A LA SEGURIDAD SOCIAL.....	73
2.5 EL CASO ESPAÑOL: FORDISMO TARDÍO E INCOMPLETO	75
2.6 EL EMPRENDEDOR EN LA SOCIEDAD SALARIAL: EL DOMINIO DE LA GRAN EMPRESA.....	76
2.7 EL TRABAJADOR ASALARIADO	77
2.8 LA SEMÁNTICA DEL TRABAJO Y EL TRABAJADOR ASALARIADO.....	79
2.9 CRISIS DE LA SOCIEDAD SALARIAL, FRAGMENTACIÓN DE LA NORMA DE EMPLEO.....	80
2.10 POLÍTICAS PÚBLICAS Y SUBJETIVIDAD	86
2.10.1 El emprendedor como ideal normativo	90
2.10.2 Gobernanza Europea: mecanismos de competencia.....	94
2.11 RECAPITULANDO: LA EUROPA EMPRENDEDORA EN EL ESPEJO DE LA SOCIEDAD ASALARIADA, ¿CAMBIAR LA MENTALIDAD PARA CREAR EMPLEOS?	100

3. EL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	102
3.1 ELEMENTOS DEL DISEÑO	103
3.2 RECOGIDA DE LA INFORMACIÓN	104
3.3 PROCESO DE ANÁLISIS.....	107
3.3.1 <i>Los mecanismos de la europeización discursiva</i>	108
3.3.2 <i>Nivel de contenidos</i>	109
3.3.3 <i>El análisis de las entrevistas</i>	111
PARTE II.....	113
4. HACIA UNA COORDINACIÓN EUROPEA EN MATERIA SOCIAL Y DE EMPLEO	114
4.1 LOS INICIOS DE LA POLÍTICA SOCIAL EUROPEA.....	115
4.1.1 <i>El capítulo sobre el empleo en el Tratado de Ámsterdam y la Estrategia Europea por el Empleo</i>	116
4.1.2 <i>La Estrategia de Lisboa: del optimismo inicial a la crisis</i>	119
4.1.3 <i>La Estrategia Europa 2020: un “nuevo comienzo”</i>	122
4.1.4 <i>La Estrategia Europea por el Empleo en el marco de la Gobernanza Económica Europea</i>	123
4.2 EL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPLEO: EMPLEABILIDAD, ACTIVACIÓN, FLEXIGURIDAD.....	125
4.2.1 <i>La habilidad individual de encontrar empleo: la empleabilidad</i>	126
4.2.2 <i>Activación: del Estado Social Clásico al Estado Social Activo (ESA)</i>	128
4.2.3 <i>Flexiguridad: la plasticidad del discurso para conciliar lo inconciliable</i>	134
4.3 RECAPITULACIÓN: UN BALANCE SOBRE EL DISCURSO EUROPEO EN MATERIA SOCIAL Y DE EMPLEO	138
5. LOS MECANISMOS DE LA EUROPEIZACIÓN DISCURSIVA Y LA EMERGENCIA DEL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPRENDIMIENTO	140
5.1 MECANISMOS DE LA EUROPEIZACIÓN DISCURSIVA:	140
5.1.1 <i>Método Abierto de Coordinación como instrumento de la Gobernanza Europea</i>	142
5.1.2 <i>Los Grupos de Expertos</i>	146
5.1.3 <i>Los Actores: entre lo social y lo económico</i>	150
5.1.4 <i>Los Programas Nacionales de Reforma</i>	155
5.2 LA TEORÍA ECONÓMICA COMO “FORMA DE SABER” DE LA RACIONALIDAD GUBERNAMENTAL	156
5.2.1 <i>El emprendimiento como eje de los modelos de desarrollo: de la marginalidad a la “necesidad”</i>	161
5.3 LAS RECOMENDACIONES EUROPEAS PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO	168
5.3.1 <i>Inicio de la coordinación: 1995 - 2000</i>	169
5.3.2 <i>2000 – 2010: el emprendimiento en el marco de la Estrategia de Lisboa</i>	172
5.3.3 <i>Otras medidas en el marco de la Estrategia de Lisboa</i>	173
5.3.4 <i>Las políticas de emprendimiento en el marco de la Estrategia Europa 2020</i>	175
5.4 RECAPITULANDO: LAS MEDIDAS SOBRE EMPRENDIMIENTO, ENTRE LA TEORÍA ECONÓMICA Y EL PARADIGMA DE LA ACTIVACIÓN	183
6. EL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN EL ESTADO ESPAÑOL Y EN LA COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA	186
6.1 USOS DE EUROPA I: LOS PLANES NACIONALES DE REFORMA	186
6.1.1 <i>La crisis de 2008 y las políticas de emprendimiento en España, ¿continuidad o cambio?</i>	191

6.1.2 Los PNR en el marco de Europa 2020.....	193
6.1.3 Los PNR 2012 y 2013: cambio de gobierno, continuidad de las políticas	195
6.1.4 Recapitulación I: entre Europa y el Estado español.....	200
6.2 USOS DE EUROPA II: EL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN NAVARRA	201
6.2.1 Los Programas Operativos Regionales.....	202
6.2.2 El emprendimiento en los planes de empleo de Navarra	205
6.2.3 El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra CEIN	206
6.2.4 El Plan Moderna	209
6.2.5 Ley Foral 12/2013, de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en Navarra	210
6.2.6 I Plan de Emprendimiento en Navarra (2013-2015)	211
6.3 OBSERVACIÓN PARTICIPANTE: EL DISCURSO EN ACCIÓN	212
6.3.1 Taller de fomento del espíritu emprendedor.....	212
6.3.2 Navarra Jobs: foro de empleo y emprendimiento	217
6.3.3 Pamplona Innovation Week	222
6.4 RECAPITULACIÓN II: HACIA UN DISCURSO EUROPEO DEL EMPRENDIMIENTO	224
PARTE III.....	228
7. EL PROBLEMA DE LA POLÍTICA PÚBLICA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LA POBLACIÓN	
OBJETO	229
7.1 EL CONTEXTO: LA SEMÁNTICA DE LA CRISIS	231
7.2 ALGORITMO: MÁS EMPRENDEDORES, MÁS EMPLEO	234
7.3 DIAGNOSTICAR: LA FALTA DE EMPLEO COMO DÉFICIT PERSONAL	239
7.3.1 El “mito de la dependencia”	240
7.4 SOLUCIONAR: CAMBIAR LA MENTALIDAD PARA GENERAR EMPLEO.....	244
7.4.1 El modelo de las competencias.....	248
7.4.2 La narrativa terapéutica: el devenir y la cura.....	252
7.5 MEDIR PARA GOBERNAR: LA POBLACIÓN OBJETO DE LAS POLÍTICAS (<i>OMNES ET SINGULATIM</i>)	254
7.5.1 Primer devenir: colectivos prioritarios.....	258
7.5.2 Segundo devenir: todos emprendedores.....	262
7.5.3 Tercer devenir: del trabajo a la vida cotidiana.....	263
7.6 SOBRE CÓMO MEDIR UN ESPÍRITU. LA SUBJETIVIDAD COMO OBJETO DE INTERVENCIÓN	265
7.6.1 Usos del argumento estadístico: Europa necesita más emprendedores.....	269
7.7 RECAPITULANDO: EL DÉFICIT Y LAS COMPETENCIAS ANUDADOS POR EL ARGUMENTO ESTADÍSTICO... 280	
8. EL DESPLAZAMIENTO DEL ASALARIADO POR EL EMPRENDEDOR	283
8.1 DEL DEVENIR COMO ABANDONO	284
8.2 LA DIFUSIÓN DE MODELOS: GOBERNAR “POR EL EJEMPLO”	287
8.3 ¿LIBERACIÓN POR DESPROTECCIÓN?	293
8.4 EMPRENDIMIENTO, AUTOEMPLEO, TRABAJO AUTÓNOMO.....	299
8.4.1 Las tensiones entre el autoempleo y la creación de empresas.....	300
8.4.2 Emprendimiento y autoempleo	301
8.4.3 Muchos emprendedores, pocos empleos	304
8.5 RECAPITULANDO: EL PROBLEMA DEL EMPRENDIMIENTO COMO “SOLUCIÓN” AL DESEMPLEO	309
9. EL IDEAL NORMATIVO DEL EMPRENDEDOR	311

9.1 IDENTIFICACIÓN, RECONOCIMIENTO.....	314
9.2 EL EMPRENDEDOR COMO <i>SUJETO RACIONAL</i> EN LA SOCIEDAD DE LA TRANSPARENCIA	322
9.3 LIBERTAD Y SUJECIÓN.....	327
9.4 EL EMPRENDEDOR EN LA “CIUDAD POR PROYECTOS”	333
9.5 EL TRABAJO SOBRE SÍ MISMO.....	336
9.6 LA NARRATIVA TERAPÉUTICA: TRABAJO SUBJETIVO Y DEVENIR	340
9.7 EL MALESTAR EN LA CULTURA (EMPRENDEDORA)	345
9.8 RECAPITULANDO: PROMESAS DE LIBERACIÓN, NUEVAS FORMAS DE SUMISIÓN	348
10. LOS EMPRENDEDORES FRENTE AL IDEAL NORMATIVO.....	350
10.1 ENTRE ASALARIADO Y EMPRENDEDOR	350
10.2 DEVENIR EMPRENDEDOR: ACTITUD, RACIONALIDAD Y “VERDAD SOBRE SÍ”	352
10.3 YO HEROICO: RIESGO, RENUNCIA Y REALIZACIÓN	357
10.4 IDENTIDAD Y DIFERENCIA.....	361
10.5 LA TENSIÓN POR AUTO-PRODUCIRSE EMPRENDEDORES	362
10.6 PROBLEMATIZACIONES LIMITADAS: CRÍTICA DEL DISCURSO PÚBLICO	366
10.7 IDEAL EMPRENDEDOR, IDEAL MASCULINO	372
10.8 RECAPITULANDO: ENTRE LA IDENTIFICACIÓN Y EL DISTANCIAMIENTO.....	374
REFLEXIONES FINALES	376
ANEXO 1: ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES	393
ANEXO 2: ENTREVISTAS INFORMANTES CLAVE (EIC)	394
ANEXO 3: GUION ENTREVISTAS EMPRENDEDORES	395
ANEXO 4: ACCIONES DESTINADAS A PROMOVER EL ESPÍRITU O CULTURA EMPRENDEDORA EN NAVARRA	397
ANEXO 5: “SPEAKERS” EN NAVARRA INNOVATION WEEK	400
RESUME DE LA THESE ET CONCLUSIONS, POUR L’OBTENTION DU TITRE DE DOCTEUR AVEC MENTION INTERNATIONAL	401
REFERENCIAS PERTENECIENTES AL CORPUS	417
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	420
PERIÓDICOS Y SITIOS DE INTERNET VISITADOS	441

Índice de cuadros, ilustraciones, gráficos y tablas

Cuadro 1: Dominios de la europeización.....	46
Cuadro 2: Mecanismos de la europeización	49
Cuadro 3: Estrategias discursivas	56
Cuadro 4: Instrumentos que expresan el enmarcado del discurso europeo sobre el emprendimiento	58
Cuadro 5: La semántica del trabajo asalariado	79
Cuadro 6: Instrumentos de la europeización discursiva	141
Cuadro 7: Declaración del ETUCE sobre el “Plan de acción sobre el emprendimiento 2020”.....	154
Cuadro 8: Argumentos que justifican los Planes sobre emprendimiento	178
Cuadro 9: Lógica de intervención en la educación emprendedora	182
Cuadro 10: Principales ejes Plan de Fomento Empresarial	189
Cuadro 11: Contenido del taller de fomento del espíritu emprendedor	213
Cuadro 12: Motivos y obstáculos para emprender según Taller de emprendimiento	214
Cuadro 13: Valoración del trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena, Taller de emprendimiento.....	216
Cuadro 14: Competencia “sentido de la iniciativa y espíritu de empresa”	246
Cuadro 15: Competencias emprendedoras en Navarra Emprende.....	247
Cuadro 16: Población objeto de las políticas de emprendimiento.	258
Cuadro 17: Ciclo de formación del emprendimiento.....	270
Cuadro 18: El marco OCDE/Eurostat para los indicadores de emprendimiento	271
Cuadro 19: Percepciones y actitudes hacia la cultura emprendedora	272
Cuadro 20: Percepciones y preferencias sobre el emprendimiento	273
Cuadro 21: Formas de cuantificación en los mecanismos de “medición” del espíritu emprendedor	275
Cuadro 22: El modelo del asalariado versus el modelo del emprendedor	292
Cuadro 23: Formas de autoempleo más frecuentes en España	302
Ilustración 1: Taller de emprendimiento.....	212
Ilustración 2: Secuencia 1, Narrativa Lanzadera de Empleo	342
Ilustración 3: Secuencia 2, Narrativa Lanzadera de Empleo	343
Ilustración 4: Secuencia 3, Narrativa Lanzadera de Empleo	344
Gráfico 1: Preferencia entre empleo autónomo o empleado según eurobarómetro	277
Gráfico 2: TEA por Comunidades Autónomas en 2012.....	279
Gráfico 3: Evolución del nº de noticias en prensa escrita en España. Criterio de búsqueda, “emprendedor”.	289
Gráfico 4: Empresas creadas durante 2013 (al 1 de enero de 2014).....	306
Tabla 1: Total de empresas al 1 de enero de 2014 existentes en España según el número de asalariados	305
Tabla 2: Distribución de los emprendedores en fase inicial y emprendedores consolidados en España, por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en 2014.....	306

Índice de abreviaciones

AGS	Annual Growth Survey
ASE	Acuerdo Social y Económico
IPEN	Primer Plan de Emprendimiento de Navarra
CEOE	Confederación Española de Organizaciones Empresariales
CEN	Confederación de Empresarios de Navarra
CIS	Centro de Investigaciones Sociológicas
DIRCE	Directorio Central de Empresas
EEE	Estrategia Europea por el Empleo
EIC	Entrevista a Informante Clave
ETUCE	<i>European Trade Union Committee for Education</i>
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FSE	Fondo Social Europeo
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
LOMCE	Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa
MAC	Método Abierto de Coordinación
MSE	Modelo Social Europeo
UE	Unión Europea
PE2020	Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020
PFE	Plan de Fomento Empresarial
PNR	Programa Nacional de Reformas
POR	Programa Operativo Regional
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
SNE	Servicio Navarro de Empleo

INTRODUCCIÓN

Desde la *Estrategia Europea por el Empleo*, de 1997, hasta la actualidad, en el marco de la *Estrategia Europa 2020*, las instituciones europeas han propuesto a los individuos “devenir emprendedores” como uno de los principales ejes en la coordinación de las políticas sociales y de empleo. En el plano socio-laboral, “devenir emprendedores” hace referencia a una práctica social consistente en la transición de una situación inicial *a* (desempleo, inactividad, relación de dependencia) hacia una condición *b* (emprendedor: creador de empresa o autoempleo). Pero esta incitación a “devenir emprendedores” forma parte de un conjunto de transformaciones sociales, económicas y culturales que afectan no solo al dominio del ordenamiento socio-laboral sino también a los propios sujetos sociales. Es decir, devenir emprendedores no hace referencia simplemente a un cambio de condición laboral, sino a una transformación a nivel de la “actitud”, la “cultura” y la “mentalidad” de los individuos, es decir, del dominio subjetivo.

Sin dejar de lado el primer dominio, el objetivo general de esta tesis es indagar el tipo de sujeto “trabajador-emprendedor” que las políticas públicas promueven. Llamaremos “ideal normativo” del emprendedor a la construcción discursiva de ese “modelo” o tipo de subjetividad que es fomentada desde la acción pública. Por ello, los discursos que conforman la programación de las prácticas que conducen a “devenir emprendedores” constituyen el objeto de estudio de nuestro trabajo. Es decir, proponemos abordar el conjunto de elementos discursivos que de forma sistemática, coordinada y reflexiva, son puestos en juego por las distintas instancias gubernamentales en Europa para incitar a la ciudadanía a adoptar una actitud emprendedora¹.

Dentro de las distintas perspectivas desde las que suele abordarse la temática del emprendimiento, una serie de preguntas muestran mayor recurrencia, impulsadas por los propios organismos gubernamentales y por investigaciones fundamentalmente económicas: ¿cuáles son los determinantes del emprendimiento? (Audretsch, et al., 2002); ¿son los europeos o los españoles suficientemente emprendedores? (Gutiérrez, et al., 2015; Santos Redondo, 2003); ¿es el emprendimiento una buena política de empleo? (Congregado et al., 2010; Shane, 2009). Estas preguntas han suscitado diversas investigaciones y debates. Sin negar la pertinencia de aquellos interrogantes, nuestro interrogante de partida, que más adelante desagregaremos en interrogantes específicos, se ubica en otro eje: ¿qué tipo de

¹ Por evitar reiterar “programación de la práctica devenir emprendedores”, nos referiremos simplemente a “devenir emprendedores”, pero recordando siempre que nos referimos a la programación, es decir a los elementos que intentan gobernar este proceso. Por otra parte, en cuanto al masculino del sustantivo “emprendedor” utilizado genéricamente, mantenemos el uso que encontramos en los documentos sobre el tema, sin dejar de señalar el ideal masculino que encierra el modelo del “emprendedor”: racionalidad, control sobre las emociones, autonomía e independencia, entre otras.

sujeto social promueven las políticas europeas de emprendimiento en un marco de crisis del empleo asalariado?

El problema aquí propuesto no consiste en sopesar si efectivamente Europa necesita más emprendedores o si estas políticas son una herramienta adecuada para los fines que se proponen, ni mucho menos hacer una evaluación de la implementación de las mismas, sino en analizar y comprender cómo y en qué medida sus estrategias discursivas influyen en la conformación de una forma específica de regulación social que, tras décadas de crisis de la “sociedad salarial” y de consolidación de políticas de corte neoliberal, puede entenderse como una “sociedad de empresa”, que tiene como correlato un determinado tipo de sujeto trabajador, que se corresponde con el modelo de un sujeto “empresario de sí mismo” (Foucault, 2007). En este sentido, nuestra indagación se inscribe en el marco de investigaciones que ponen el acento en el vínculo entre las formas de regulación del trabajo y la subjetividad (Cantelli & Genard, 2007; Crespo, Prieto, & Serrano, 2009; Giavedoni, 2014; Vrancken & Macquet, 2006; Zangaro, 2011b) y más específicamente, en los análisis de los discursos de las políticas públicas puestos en juego coordinadamente a nivel europeo y el tipo de sujeto social que promueven en un contexto de transformación (Abdelnour, 2012; Serrano Pascual et al., 2012; Tanguy, 2016).

La decisión de abordar el tipo de subjetividad que comportan estas medidas encuentra su justificación, como se verá, en que las políticas de emprendimiento, bajo el argumento de fomentar la creación de nuevas empresas, promueven una “revolución cultural” y un “cambio de mentalidad” que diseminen el “espíritu empresarial” en toda la población, lo cual nos lleva al terreno de los valores, las actitudes, las emociones y experiencias personales. Por ello, nuestra hipótesis de lectura, detallada en el primer capítulo, sostiene que estas políticas no se limitan a la creación de nuevas empresas, tal como sus objetivos lo establecen explícitamente, sino a inducir un conjunto de transformaciones subjetivas que implican un desplazamiento desde lo que llamaremos la “semántica del trabajo asalariado” hacia el ideal normativo del emprendedor.

Dicho de otra forma, tal como es presentada por las instituciones europeas, la finalidad *explícita* de las medidas es lograr que existan nuevas empresas –lo cual supondría nuevos empleos directos e indirectos– y las transformaciones subjetivas (culturales, educativas, de valores, etc.), serían una condición necesaria para ello. Nuestro enfoque pretende mostrar, en cambio, y de allí su vocación crítica, que existe en el discurso europeo una marcada tendencia a incentivar un tipo de conductas y experiencias en torno al trabajo, que apunta a dar lugar a nuevas prácticas subjetivas, diferenciándolas del modelo del trabajo asalariado, y que esta conformación del “sujeto emprendedor” trasciende el hecho de que se creen nuevas empresas.

Las instituciones europeas se proponen lograr esa transformación a través de “un programa de acciones conjuntas decisivas para liberar el potencial del emprendimiento en Europa” (Comisión Europea, 2013c, p. 5). Entendemos que este “programa de acciones

conjuntas”, constituido por una serie de instrumentos o “técnicas” a través de los cuales el ejercicio de gobierno se efectúa, representa un objeto pertinente de indagación para las ciencias sociales. Y si hemos decidido abordarlo en su dimensión discursiva, es porque la entendemos como un elemento constitutivo de las prácticas –y por tanto de los sujetos– que la acción pública pretende organizar. En otras palabras, dentro de las distintas dimensiones desde las que es posible abordar un programa de gobierno, nos centraremos en los discursos que expresan la racionalidad de las prácticas sociales incitadas por la acción pública. Así, el conjunto de instrumentos educativos, laborales o administrativos que conforman las políticas de emprendimiento, serán abordados a partir de las estrategias discursivas que ponen en juego, asumiendo que esta dimensión es un componente decisivo de las construcciones sociales en general y particularmente de las categorías que regulan el ordenamiento socio-laboral y de las formas de sujetos sociales que les corresponden.

Quizá pueda argumentarse que adoptar como objeto de estudio los discursos sobre los *programas* de gobierno deja en segundo plano los resultados o el “impacto” de las políticas en cuestión. Pero creemos que el argumento contrario es válido también. Es decir, interrogarse por los resultados de una política sin problematizar la forma en que se diseña la intervención gubernamental y el tipo de regulación social que supone, puede llegar a ser igualmente parcial. De cualquier forma, no es nuestro interés sostener este supuesto dualismo, sino proponer un trabajo que pueda contribuir y complementarse con otros análisis que aborden los impactos de estas políticas y su evaluación. Además, el hecho de que analicemos un conjunto de medidas públicas que se han desarrollado en años recientes y cuyos objetivos son de mediano o largo alcance, hace difícil que su impacto pueda ser evaluado en lo inmediato.

Como hemos dicho, este diagnóstico sobre un programa político no pretende interrogar si determinado programa es adecuado para los objetivos que se persiguen o si los resultados de su implementación se ajustan en cierto grado a los objetivos propuestos. Nos posicionaremos en cambio en un enfoque *crítico*, que intenta indagar, a partir de un conjunto dado de elementos, el juego de relaciones sociales –léase relaciones de poder²– formados por la racionalidad estratégica de esos elementos (Castel et al., 2006; Foucault, 1988). Es decir, no nos interesa introducirnos en la problemática sobre cuáles son *efectivamente* los determinantes que llevan a una persona a devenir emprendedora, en la forma que suelen hacerlo los análisis socioeconómicos (Audretsch et al., 2002; Gutiérrez

² Sobre este punto resulta ilustrativa la siguiente referencia de Michel Foucault (1999b, p. 367): “Se trata del estudio de los procedimientos y técnicas que son utilizados en diferentes contextos institucionales para actuar sobre el comportamiento de los individuos tomados aisladamente o en grupo; para formar, dirigir, modificar su manera de conducirse; para imponer fines a su inacción o inscribirla en estrategias de conjunto. Estrategias que, en consecuencia, son múltiples en su forma y en su lugar de ejercicio; que son igualmente diversas en los procedimientos y técnicas que ponen en juego. Tales relaciones de poder caracterizan la manera en que los hombres son “gobernados” unos por otros”.

et al., 2015). Nos interesa en cambio analizar qué determinantes *se suponen* en las políticas públicas y en las teorías que las sustentan, cómo se actúa sobre ellos y con qué fines.

Un enfoque crítico implica en primer lugar orientar la mirada hacia una problematización, es decir, intenta cuestionar la “naturalización” de fenómenos sociales, para mostrar su conformación como producto de relaciones de poder. En este sentido, es posible sostener que el desempleo, la empleabilidad, la “activación”, la flexiguridad o el emprendimiento, ejes centrales del Modelo Social Europeo, no son categorías neutrales, sino socialmente construidas por la acción pública. Esta construcción social tendrá por tanto consecuencias para aquellos individuos interpelados por dicha categorización y por los mecanismos políticos que ella pone en juego. Así, abordar como objeto de estudio la categorización o construcción discursiva del ideal normativo que impulsa la práctica “devenir emprendedores”, nos lleva hacia las consecuencias sociales de la propia categorización, fundamentalmente el tipo de orden social y de sujetos que produce.

Para abordar los interrogantes planteados, centraremos nuestro análisis en las medidas adoptadas en los últimos años en materia de emprendimiento, concretamente en el marco de la *Estrategia Europa 2020*, lanzada en el año 2010, donde se destaca el *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*, de enero de 2013; en el caso de España la Ley 14/2013, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*, de septiembre del mismo año; y en la Comunidad Foral de Navarra la Ley Foral 12/2013, *de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en Navarra*. Pero para arrojar luz sobre estas medidas actuales, ha resultado necesario desplazarse algunos años atrás, concretamente a finales de la década de 1990, contexto en que se lanzara la primera *Estrategia Europea de Empleo*, y el emprendimiento comenzara, paulatinamente, una marcha que lo ha llevado en la actualidad a ser uno de los principales mecanismos de las políticas sociales.

De hecho, como veremos, la idea del emprendimiento como motor de crecimiento no es nueva, pero en los últimos años ha tomado un impulso y una fisonomía específica, que permiten diferenciarlo de momentos anteriores y posibilitan interrogarlo en su singularidad. El desarrollo del emprendimiento como política de crecimiento y empleo forma parte de un nuevo capítulo en el nudo de cuya historia nos encontramos actualmente, con las transformaciones del capitalismo de finales de los años setenta del siglo XX como zócalo histórico que nos contiene. El capitalismo industrial de posguerra tuvo como correlato la consolidación del Estado social, centrado en el estatuto del trabajo asalariado, socialmente regulado a partir de derechos sociales y laborales. De hecho, la sociedad industrial –como forma de organización de la producción– y la sociedad salarial –como forma de protección del trabajo– son dos figuras estrechamente vinculadas (Castel, 1995). El paisaje productivo de esa época, dominado por los grandes conglomerados industriales, relegaba a la marginalidad a los pequeños emprendedores, por considerarlos ineficientes. En ese contexto, la noción de emprendedor, como muestran los trabajos de Schumpeter

(1975), remitía a un tipo particular de agente que asumía el riesgo de innovar en el marco de la gran industria, en un juego en el que las otras piezas eran el capital y el trabajador asalariado. “*Bigger is better*” era el sino de su tiempo (Audretsch, 2007; Pérez Vila, 2007).

Pero las transformaciones de aquel período, en el curso de las cuales aún nos encontramos, han hecho que cambiaran las condiciones que habían relegado a los pequeños emprendedores a un rol secundario por resultar ineficientes, al mismo tiempo que comenzaron a acentuarse los signos de crisis de la sociedad salarial, permitiendo que el emprendedor se deshiciera de las ataduras de los grandes conglomerados industriales –y en parte de las correspondientes regulaciones del trabajo–, al grito de “*small is beautiful*”³ y “*think small first*”⁴. Por ello, desde una perspectiva de mediano plazo, nos parece adecuado indagar el empuje dado actualmente al espíritu emprendedor en relación al contexto anterior de protecciones, que tenían como eje central la figura –el estatus– del asalariado. Ese trasfondo, que se desgrana y se recompone, otorga un cariz particular al emprendimiento de nuestros días, que lo diferencia de épocas anteriores, en las que “convivía” con la figura del asalariado.

Sobre el nuevo impulso dado al espíritu emprendedor en el contexto europeo, el subtítulo del *Plan emprendimiento 2020* nos da una primera pista sobre la vocación política que lo anima: “Relanzar el espíritu emprendedor en Europa”⁵. Pareciera que la coyuntura de crisis requiriese sacar al espíritu emprendedor europeo de un supuesto letargo, quitar los lazos “*less red tape*” – que restringen su libertad y ofrecer más “alfombras rojas” a quien quiera emprender⁶. Este supuesto letargo, carencia o atadura de un espíritu, una cultura o una mentalidad emprendedora serán, como veremos, el núcleo de

³ *Small is beautiful. A Study of Economics As If People Mattered* es el título de un conjunto de ensayos publicados por el economista alemán E. F. Schumacher (1973). El sentido otorgado en el libro a la idea de *small is beautiful*, se vincula a una crítica a la sociedad de consumo y de producción en masa, con un importante énfasis en los recursos naturales. Posteriormente, la idea de *small is beautiful* comenzó a utilizarse en un sentido de valoración de “lo pequeño” como componente de un modelo de producción flexible en una sociedad flexible. Esta idea la encontraremos en los trabajos del economista David Audretsch, un importante referente para las instituciones europeas en materia de emprendimiento (Audretsch et. al, 2002; Audretsch, 2007).

⁴ “Think Small First” es el principio propuesto por las instituciones europeas con la finalidad de tomar en consideración los intereses de las PYME en el proceso de políticas públicas. Disponible en: <http://goo.gl/oCujDb> [Consulta: 12-03-2016].

⁵ En inglés, “Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe” y en francés “Raviver l’esprit d’entreprise en Europe”.

⁶ José Manuel Durão Barroso, presidente de la Comisión Europea en el periodo 2004-2014, en ocasión de la presentación de las medidas “*Think Small First*”: *a Small Business Act for Europe*, sostuvo que era necesario avanzar “...a step towards a Europe of entrepreneurs, with less red tape and more red carpet for Europe’s 23 million SMEs”. Disponible en: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-08-1003_en.htm [Consulta: 10/08/2015]. “Red tape”, que literalmente puede traducirse como “cinta roja”, y que aquí se opone a “alfombra roja”, es una expresión habitualmente utilizada para referirse a los “trámites burocráticos”, concebidos como “obstáculos”. Encontraremos un eco de esta metáfora en las medidas adoptadas en el Estado español.

la construcción del *problema* al que la política de promoción del emprendimiento estará llamada a responder, en un contexto de crisis que ha sido utilizado como un “catalizador” de reformas.

Así, como respuesta a la crisis en materia social y de empleo, se ha acentuado una dirección, se ha reafirmado una estrategia, se ha redoblado una apuesta. En las últimas tres décadas, han surgido nuevas categorías que buscan consolidar un nuevo ordenamiento frente a diversas crisis –o “puesta en crisis”– de los mecanismos y las formas de regulación social. Frente a la crisis de la regulación fordista del trabajo, la crisis del desempleo y la crisis de los modelos del Estado social y la ciudadanía laboral, surgen nuevas categorías que articulan el “Modelo Social Europeo”: empleabilidad, activación, flexiguridad (Crespo Suárez & Serrano Pascual, 2002; Jepsen & Serrano Pascual, 2005). Las políticas de promoción del emprendimiento conforman otro capítulo de puesta en crisis e “invención”⁷ de nuevas categorías articuladoras de lo social.

No se trata por tanto de asumir la reemergencia del emprendimiento como algo espontáneo, sino como “programa y como estrategia, como momento voluntario e históricamente determinado de un proceso que relaciona la reflexión con la acción, el discurso con la práctica, el diagnóstico con la terapia” (Sierra Alvarez, 1990, p. 5). Es decir, intentaremos mostrar que las diversas medidas adoptadas en el Estado español y en Navarra en los últimos años no responden a medidas aisladas, a una “moda” o a una salida de emergencia frente a la crisis, sino que responden a una estrategia más amplia, diagramada, impulsada y financiada, al menos en parte, por instancias supranacionales e instrumentada en su especificidad por los respectivos gobiernos.

Dicho esto, una precisión debe ser hecha. Con este enfoque crítico no pretendemos negar la importancia de ser imaginativo, innovador o autónomo en el mundo del trabajo. En todo caso, las preguntas que inspiran un enfoque crítico, y que aquí solo podremos responder parcialmente, son del tipo: ¿al servicio de qué posiciones en el juego de relaciones de fuerza de una sociedad se ponen esas formas de ser y de actuar? ¿Cómo se inscriben esas formas en la regulación de las relaciones laborales? ¿Qué tipo de conducta se promueve en los individuos en relación con los otros y con ellos mismos? Es decir, ¿qué mecanismos de subjetivación se ponen en juego? Es a partir de estos interrogantes que el problema del emprendimiento puede entenderse como un elemento –entre otros– de las formas de regulación social. En efecto, como propone Denis Merklen (2013, p. 71), de lo que se trata en el análisis de las formas de regulación social “es de saber sobre quién pesa la obligación, a quién beneficia la habilitación, qué área de la vida social se favorece y cuál resulta limitada, qué tipo de actividad florece gracias a la imposición de una norma y cuál, por el contrario, ve limitada sus posibilidades”.

⁷ La idea de “invención” la utilizamos en el sentido que Donzelot (1984) habla de una “invención” de lo social o Salais (1990) de una “invención” del paro en Francia. Es decir, de la formación histórica de un amplio conjunto de mecanismos que permiten gobernar diversos aspectos de las sociedades.

Desde el punto de vista teórico y metodológico, partiremos de una premisa: no puede gobernarse sino aquello que se vuelve gobernable. Gobernar implica por tanto un trabajo de construcción de los objetos y los sujetos gobernados. Creemos que preguntarse por *cómo* se lleva a cabo esa construcción en su dimensión discursiva no es un mero ejercicio descriptivo, sino que permite indagar críticamente la lógica o la racionalidad – esto es, la orientación, los objetivos, las relaciones que establecen– de las políticas sociales en la actualidad. Las políticas sociales y de empleo no se dejan asir fácilmente, fundamentalmente en un contexto de transformaciones signado por el “giro activador” (Bonoli, 2010). Son un objeto escurridizo, de contornos difusos y situado en el cruce de diversos dominios –educativo, económico, laboral–, por lo que no es un campo específico de intervención, sino un conjunto de instrumentos “genéricos” que adoptarán una función específica según el contexto en que se ponga en funcionamiento.

Dada esta heterogeneidad de las categorías a partir de las cuales se pretende gobernar el mundo del trabajo, nos ha parecido pertinente indagar la conformación del “ideal normativo” del emprendedor desde una perspectiva cualitativa, centrada en la dimensión discursiva de las políticas sociales. Como desarrollaremos en el apartado teórico, la idea de discurso a la que nos referimos no debe ser entendida como un mero conjunto de hechos lingüísticos. Tomando como referencia los aportes realizados al análisis de políticas públicas desde corrientes como del análisis *crítico del discurso* (Wodak & Meyer, 2003), desde la *psicología social* (Crespo et al., 2009; Iñiguez Rueda, 2003) y de los estudios de *gubernamentalidad* (Foucault, 2006, 2007) es posible sostener una concepción del discurso que contempla la materialidad de las prácticas sociales. Es decir, desde el momento que se reconoce que las políticas públicas tienen por objeto “modificar la conducta” de la población, es posible establecer que su dimensión discursiva no tienen por finalidad “representar” una realidad externa que se intenta modificar, sino que forman parte de la materialidad misma que se modifica. En este sentido, las políticas públicas como discurso remiten a la dimensión performativa de la discursividad (Butler, 2010; du Gay, 2010; Zittoun, 2014). Se trata, por tanto, no solo de indagar su significado, sino de señalar la *función* de sus enunciados (Legrand, 2007).

Estructura de la tesis

La tesis se estructura en tres apartados. El primero de ellos tiene por objeto introducirnos en la temática abordada y el enfoque utilizado, y consta de tres capítulos. En el capítulo uno, situamos el objeto de estudio, señalamos las motivaciones de este trabajo y desarrollamos los interrogantes, la hipótesis de trabajo y los objetivos. Posteriormente, en la segunda parte del capítulo, se expone el enfoque teórico de la investigación, basado en un conjunto de propuestas que nos permitirán llevar a cabo un análisis del discurso de las

medidas europeas sobre emprendimiento. Allí, se justificará el enfoque discursivo propuesto, dado fundamentalmente por el hecho de que la forma en que las instituciones europeas establecen medidas en materia social y de empleo se vincula con la puesta en común de información, mediciones estadísticas, conceptos, paradigmas de políticas públicas, entre otros elementos, lo cual permite hacer referencia a una “europeización discursiva o cognitiva”. Como hemos mencionado, señalaremos que la noción de discurso con la que trabajamos no hace referencia a un mero reflejo de una realidad externa, sino que el discurso es performativo, es decir, es un elemento constitutivo de las prácticas sociales de las que forma parte.

El segundo capítulo, se ocupa de ofrecer un repaso sobre las características de la “sociedad salarial” y su crisis. La importancia de este capítulo radica en que aquello que llamaremos “la semántica del trabajo asalariado” es a nuestro entender el “contrapunto” a partir del cual se construye la idea de una “sociedad emprendedora” y un “sujeto emprendedor”. La segunda parte de este capítulo tiene por objetivo especificar y justificar la centralidad que otorgamos en nuestro análisis a la dimensión subjetiva que comportan las medidas de emprendimiento. Una vez establecidos todos esos elementos teóricos del análisis, el capítulo tercero ofrece el diseño metodológico de la investigación.

En el apartado II, nos proponemos por objetivo mostrar a partir de qué *mecanismos* institucionales es posible hablar de un “discurso europeo sobre el emprendimiento” que se encontraría “disperso” en diversos niveles de gobierno y por tanto en distintos contextos, es decir, desde el nivel europeo a Navarra, pasando por el Estado español. Este apartado cuenta con tres capítulos. En el primero, capítulo cuatro, se presentan las características de las políticas sociales y de empleo europeas desde 1997, cuando se lanzó la primera Estrategia Europea por el Empleo (EEE), hasta la actualidad, en el marco de la Estrategia Europa 2020. Además, se señalan tres conceptos centrales del Modelo Social Europeo (MSE): empleabilidad, activación y flexiguridad. El objetivo de este capítulo es señalar el carácter coordinado de las medidas sociales y de empleo europeas, destacar el lugar subordinado que ocupan estas medidas en el marco de la Gobernanza Económica Europea y mostrar la tendencia individualizante y psicologizante de los paradigmas de intervención social que componen el MSE.

Los capítulos cinco y seis tienen por objetivo mostrar, a partir de los mecanismos que son puestos en juego por el Método Abierto de Coordinación (MAC)⁸, la forma en que emerge el discurso europeo sobre el emprendimiento. En el primero de ellos, se comienza

⁸ “El Método Abierto de Coordinación (MAC) es utilizado por los Estados miembros para apoyar la definición, la aplicación y la evaluación de sus políticas sociales y desarrollar una cooperación mutua. Es una herramienta basada en objetivos e indicadores comunes, que completa los instrumentos legislativos y financieros de la política social. Contribuye a la aplicación del proceso de coordinación de las políticas sociales...”. Disponible en: <http://goo.gl/fxhCB2> [Consulta: 04/02/2014]. Volveremos al MAC cuando hagamos referencias a los instrumentos de coordinación de las políticas de emprendimiento.

con una referencia al discurso económico que sustenta las medidas europeas sobre el emprendimiento. Se hace repaso de un conjunto de teorías que suelen ser de referencia en los documentos europeos y que operan como “saber experto” que sustenta los principales programas y planes europeos, los cuales son abordados en la segunda parte del capítulo. Allí, sin ánimo de exhaustividad, se resumen las acciones propuestas por las instituciones europeas, en torno a tres planes de emprendimiento lanzados entre 1998 y 2013.

El capítulo seis, por su parte, aborda los Planes Nacionales de Reforma y los Programas Operativos Regionales donde se plasman los compromisos del Estado español y de la Comunidad Foral de Navarra respectivamente, y se enumeran las medidas adoptadas haciendo referencia a la instancia europea. Para los tres niveles de gobierno nos serviremos, además de los documentos oficiales, de un conjunto de entrevistas (n 12) realizadas a informantes clave, como se detallará en el apartado metodológico. Para el caso de Navarra, se incluye también la información recabada en el trabajo de campo a través de la técnica de observación participante, en un intento por mostrar el tipo de prácticas y acciones concretas promovidas por las medidas de emprendimiento.

Una vez analizados los *mecanismos* que dan lugar al discurso europeo sobre el emprendimiento, en el apartado III se aborda la dimensión sustantiva o de contenido de este discurso, a partir de una serie de ejes analíticos que hemos definido sobre la base de nuestro enfoque teórico y de los primeros análisis exploratorios de los documentos. Estos ejes son: el problema de la política pública (¿por qué es “necesario” devenir emprendedores?); la construcción de la población-objetivo (¿quiénes deben devenir emprendedores?) y la construcción “ideal normativo del emprendedor” como desplazamiento de la semántica del trabajador asalariado (¿cómo devenir emprendedores?). En conjunto, estos ejes constituyen la *narrativa de la política pública* (Radaelli, 2000), es decir, un relato que estructura una secuencia temporal –un “devenir”– cuyos principales elementos son una situación problemática y el proceso de “solución” de la misma, y cuyo “actor principal” es el ideal del emprendedor. Las unidades de análisis están dadas por estrategias discursivas, tal como se especificará en el apartado correspondiente al diseño de la investigación.

Siguiendo esos ejes, en primer lugar, el capítulo siete indaga en su primera parte la forma en que se construye el *problema* que justifica las medidas de promoción del emprendimiento, es decir, se indagan las estrategias discursivas que conforman el *diagnóstico* sobre la situación europea frente a los desafíos del empleo y el crecimiento económico, así como las *vías de acción* propuestas para resolver el problema enunciado. Posteriormente, en la segunda parte del capítulo, se aborda la construcción de la población-objeto de las medidas, para lo cual se analizan las estrategias discursivas que indican quiénes deben devenir emprendedores y cuál es el alcance de ese devenir, esto es, en qué ámbitos de la vida de las personas resulta pertinente, cuando no “necesario”, poner en acción el espíritu emprendedor.

El capítulo ocho analiza la forma en que la emergencia y desarrollo del espíritu emprendedor en Europa se sostiene sobre el desplazamiento de las principales características de lo que llamamos la semántica del trabajo asalariado. Nos interesa mostrar la forma en que se construye y se justifica ese desplazamiento, para luego proponer una reflexión sobre el diseño de las medidas de emprendimiento como políticas de creación de empleo. Como veremos, ese diseño inclina las medidas del emprendimiento hacia el autoempleo, el trabajo autónomo y las empresas unipersonales, lo cual genera una política de empleo que supone una “huida del derecho del trabajo” con sus consecuencias a nivel de los derechos sociales y laborales.

En el capítulo nueve reconstruimos el “ideal normativo” del emprendedor, entendido como *modelo de acción y conducta*, como el vector que intenta conducir a un tipo específico de práctica social. Allí, procuramos poner de manifiesto cómo las transformaciones sociales analizadas en los capítulos anteriores se vinculan con determinados modos de ser y de actuar que dan forma a una de las figuras dominantes de la subjetividad contemporánea. Señalamos que el ideal normativo del emprendedor intenta imponerse como referente subjetivo en un contexto de creciente incertidumbre, donde los marcos de referencia de la sociedad salarial se difuminan y son señalados como “obstáculos” para los emprendedores. En ese contexto, el ideal normativo reclama a los sujetos comportarse “racionalmente”, en el sentido de ser capaces de tomar decisiones en un contexto cambiante, lo cual supone una concepción marcadamente individual de la acción. Pero, al mismo tiempo, el ideal normativo reclama que el sujeto sepa relacionarse, establecer redes, trabajar en equipo, en lo que, tomando el término prestado de Boltanski y Chiapello (2002), podemos llamar la “ciudad por proyectos”. El ideal del emprendedor refleja de esta forma las tensiones entre lo individual y lo colectivo propias de una organización flexible (de Nanteuil, 2005), llevando esas tensiones más allá de las fronteras de las organizaciones, hacia el conjunto de la sociedad.

Además, el ideal señala el “trabajo sobre sí” que los individuos deben realizar con la finalidad de “devenir emprendedores”. Ese trabajo implica desarrollar y poner en juego las “competencias emprendedoras”, no solo aquellas vinculadas a los conocimientos en gestión empresarial, sino fundamentalmente las competencias vinculadas a estados afectivos y emocionales como la autoconfianza, la ilusión y la pasión. En nuestra lectura, la fuerte carga subjetiva de tipo emocional y volitiva que caracteriza al ideal del emprendedor, opera como una instancia compensatoria ante el retroceso de las protecciones sociales y la emergencia de un entorno cambiante. Además, indica que la racionalidad no es “suficiente” para ser un individuo emprendedor, por lo que se presenta necesario realizar un esfuerzo, un “plus” de tipo emocional para poder sostenerse y avanzar. Como veremos, en el reclamo de ese esfuerzo subjetivo, la cultura emprendedora encontrará también su propio malestar.

En conjunto, estos capítulos que componen la tercera parte constituyen una narrativa que iremos reconstruyendo a lo largo de esta sección y que otorga un rol central al ideal normativo del emprendedor. Esta última parte se cierra, en el capítulo diez, con el análisis un conjunto de entrevistas realizadas con emprendedores y emprendedoras en Navarra, con el objetivo de abordar la experiencia de los sujetos en relación a su ideal normativo. Sin pretender agotar las múltiples significaciones que la experiencia de ser “sujetos emprendedores” acarrea, las entrevistas nos permitirán poner de manifiesto tensiones y continuidades entre el ideal normativo que encontramos en el discurso europeo y los relatos de las personas emprendedoras. Para finalizar, se presentan las conclusiones y las líneas de investigación futuras.

PARTE I

1. DELINEANDO EL PROBLEMA Y EL ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

[El proyecto de] Europa 2020 tiene que ser menos tecnocrático y más político, involucrando a los líderes nacionales y a los ciudadanos en un diálogo constructivo sobre el futuro. Necesita construir una narrativa poderosa, advirtiendo sobre las consecuencias de la inacción y la inercia (European Commission, 2015b. La traducción es nuestra)⁹.

Como lo saben muy bien los políticos –y como los científicos sociales olvidan con demasiada frecuencia–, la política pública está hecha de palabras. Giandoménico Majone (1989, p. 35).

Este capítulo se divide en dos partes. En la primera se resumen los antecedentes, enfoques teóricos e inquietudes que motivaron esta tesis, así como un breve recorrido de su evolución desde el proyecto inicial, de base teórica, hasta la consolidación de un proyecto enfocado empíricamente. Además, se desarrollan con más detalle que en la introducción el objeto de estudio, los interrogantes planteados, la hipótesis de lectura y los objetivos de la tesis. Nos interesa mostrar en esta primera parte del capítulo que la problemática abordada surge del Trabajo de Final de Máster en Filosofía Contemporánea, realizada en la Universidad Autónoma de Barcelona y leída en junio de 2011, cuya temática se vincula con la idea de la construcción de un sujeto “empresario de sí mismo”, en el marco de una racionalidad gubernamental de tipo neoliberal¹⁰. Estas ideas provienen de los trabajos de Michel Foucault (2006, 2007) y sirven como punto de partida para nuestro análisis.

En la segunda parte, desarrollamos la perspectiva teórica de la investigación. Exponemos los enfoques del análisis discursivo de las políticas públicas que, a nuestro entender, pueden complementarse con el enfoque de la racionalidad gubernamental antes

⁹ Cuando la traducción sea nuestra lo indicaremos en la referencia. En aquellos casos en que lo consideramos necesario, hemos incluido en una nota al pie la cita original. En este caso, en el original: “Europe 2020 needs to become less technocratic and more political, engaging national leaders and citizens in a constructive exchange about the future. It needs to build up a powerful narrative, warning of the consequences of inaction and inertia”. Disponible en: <https://goo.gl/pjZNvm> [Consulta: 11/08/2015].

¹⁰ El título del Trabajo de Fin de Máster fue “El gobierno de la vida: tecnologías de gobierno, liberalismo y neoliberalismo en el pensamiento de Michel Foucault”, dirigido por la profesora Anna Quintanas Feixas.

mencionada. El esquema que proponemos es el siguiente: dentro de los análisis de las políticas europeas, los términos “europeización discursiva” o “europeización cognitiva”¹¹ hacen referencia a la puesta en común, en diferentes niveles de gobierno, de un conjunto de elementos discursivos (conceptos, estrategias discursivas, indicadores estadísticos, narrativas, paradigmas de políticas públicas). Este proceso de europeización permite identificar lo que denominamos el *discurso europeo sobre el emprendimiento*. Señalamos además el carácter “performativo” del discurso de las políticas públicas.

1.1 ¿Hacia una sociedad de empresa? Situando el objeto de estudio, antecedentes y motivaciones del trabajo

Hemos mencionado en la introducción que el objeto de estudio de esta tesis son los discursos que conforman la programación de la práctica “devenir emprendedor” y que esa práctica es incentivada a partir de la construcción de un “modelo” que hemos llamado “ideal normativo”. En los estudios económicos o sociolaborales del emprendimiento (Congregado, 2008; Grilo & Thurik, 2004), la opción que toma un individuo por “emprender”, es decir lo que aquí llamamos “devenir emprendedor”, constituye la *variable dependiente* de los modelos de análisis, ocupados en indagar sobre los determinantes –las *variables independientes*– que llevan a los individuos a optar por emprender en lugar de ser asalariados o permanecer inactivos en el mercado laboral.

Entre los determinantes del emprendimiento, se encuentran una variedad de fenómenos, que van desde las condiciones sociodemográficas (edad, sexo, nivel de estudios, familia, etc.), pasando por las condiciones socioeconómicas del país o región, que constituyen el “ambiente” o “entorno” en el cual se desarrolla el emprendimiento (facilidades administrativas, acceso a crédito, condiciones fiscales, regulación del trabajo), hasta llegar a la dimensión “cultural” o la “mentalidad” de los individuos, donde se indaga la preferencia hacia ciertas formas de empleo (asalariado o autónomo), el grado de inclinación hacia la asunción de riesgos, los valores socioculturales, el nivel de competencias o habilidades emprendedoras, entre otros elementos. Cuando se pasa de los modelos teóricos a las políticas públicas, buena parte de los *determinantes* del emprendimiento pasan a ser, no ya solo un conjunto de fenómenos a describir y analizar en sus relaciones, sino las dimensiones sobre las cuales se interviene, con la finalidad de lograr determinado cambio de hábitos o conductas en la población. Para ello, se objetivan

¹¹ Como se especificará más adelante, la idea de marcos cognitivos y normativos ocupa un lugar central en los estudios sobre la europeización y específicamente en el campo de las políticas sociales. El término “estructuras cognitivas” puede resultar confuso. De momento, vale aclarar que no hace referencia al sentido en que lo utiliza la psicología cognitiva. La idea de marcos cognitivos se refiere en cambio a valores, conceptos, ideas o conocimientos compartidos.

un conjunto de dimensiones subjetivas con la finalidad de “gobernar” a los individuos, incitándolos a adoptar determinados modos de acción.

Tomemos como ejemplo de la intervención de las políticas públicas sobre la conducta de la población la siguiente definición:

[Las políticas públicas son] una serie de decisiones o de acciones, intencionalmente coherentes, tomadas por diferentes actores, públicos y a veces no públicos -cuyos recursos, nexos institucionales e intereses varían- a fin de resolver de manera puntual un problema políticamente definido como colectivo. Este conjunto de decisiones y acciones da lugar a actos formales, con un grado de obligatoriedad variable, *tendientes a modificar la conducta de grupos sociales* que, se supone, originaron el problema colectivo a resolver (grupos-objetivo), en el interés de grupos sociales que padecen los efectos negativos del problema en cuestión (beneficiarios finales) (Subirats et al., 2012: 36. El subrayado es nuestro).

Más cerca de nuestra temática, en un trabajo colectivo sobre los discursos de la Unión Europea en materia de políticas de empleo, Peter Muntigl (2000) sostiene que las políticas públicas son enunciadas como “un conjunto de órdenes (*commands*)” que pueden ser entendidas en términos de “orientación de las acciones” de los individuos y grupos sociales (Muntigl, 2000, p. 11). Como desarrollaremos más adelante, esta orientación de las acciones no representa simplemente una interpelación “externa” a los individuos, sino que implica un “trabajo sobre sí”, es decir, un conjunto de prácticas de subjetivación. A partir de estas definiciones, es posible sostener que con la finalidad de orientar las acciones hacia el emprendimiento, las políticas europeas traducirán los determinantes anteriormente mencionados en dos grandes ejes: por un lado, dotar a las personas de las competencias y conocimientos necesarios para emprender, “lo que entraña reformas en los sistemas de educación y formación, [y] cambios culturales” y, por otro, “la creación de un entorno económico favorable a la generación, el crecimiento y la transmisión de empresas” (Comisión Europea, 2013c). Es decir, se propondrá intervenir sobre un conjunto de determinantes que se agruparan en la “cultura” o “mentalidad” y en el “entorno socioeconómico”. La teoría económica señala al primer eje como el eje de “oferta” de emprendimiento y el segundo como “demanda” del mismo.

El marco de las políticas integra los factores que explican el nivel de la condición emprendedora, haciendo una distinción entre el lado de la oferta del espíritu emprendedor (perspectiva del mercado laboral, donde las capacidades son el resultado) y el lado de la demanda del espíritu empresarial (mercado de productos, donde la capacidad de acogida del mercado términos de oportunidades de negocio es el resultado) (Audretsch, Grilo, & Thurik, 2007).

Si bien ambas dimensiones se conciben como estrechamente relacionadas, dado que nuestro interrogante de investigación se refiere al tipo de subjetividad que intenta promoverse, nos centraremos en los determinantes vinculados a la “oferta de espíritu emprendedor”, esto es, las “capacidades,” la “cultura”, la “mentalidad” o “la iniciativa emprendedora”, términos que suelen quedar englobados en el concepto de “competencias emprendedoras”. Esto no significa que dejemos de lado las medidas destinadas al “entorno” emprendedor, puesto que contienen también ciertos “supuestos subjetivos”, referidos a determinada concepción del sujeto económico “racional”. Simplemente queremos destacar que el énfasis sobre las primeras medidas será mayor. En cuanto a las competencias emprendedoras, como veremos a lo largo de la tesis, conjugan conocimientos en gestión, con aspiraciones personales (independencia, autorrealización), facultades personales (imaginación, creatividad), sentimientos (temor al riesgo), entre otros.

Par graficar el énfasis puesto por las políticas en esas dimensiones, tomemos el siguiente ejemplo. El político finlandés Olli Rehn, quien durante el segundo mandato de la Comisión Barroso (2010-2014) se desempeñó como Comisario Europeo de Asuntos Económicos y Monetarios y como uno de los Vicepresidentes de la Comisión Europea, señalaba en la introducción a uno de los libros de referencia sobre emprendimiento, escrito por los economistas Lundström y Stevenson (2005):

El espíritu emprendedor es, ante todo, una mentalidad. Para aprovechar una oportunidad emprendedora, uno necesita tener cierta inclinación hacia la independencia y la auto-realización. Pero también hay que estar preparado para gestionar la incertidumbre que es inherente a la actividad emprendedora. Y los emprendedores tienen que ser capaces de transformar las oportunidades en valor económico, mezclando su creatividad y conocimiento con una visión estratégica y una sólida gestión¹² (Olli Rehn en Lundström & Stevenson, 2005, p. ix. La traducción es nuestra).

En un sentido similar se expresaba Ben Butters, director de asuntos europeos de *Eurochambres*, uno de los interlocutores sociales a nivel europeo, en ocasión de una reunión de consulta sobre el Plan de Emprendimiento de 2013. Butters sostuvo que:

...mientras que deben acelerarse los esfuerzos para mejorar las condiciones de negocios, la clave para alentar a más europeos a que tomen en consideración devenir emprendedores, yace en la estimulación de la

¹² En el original: “Entrepreneurship is first and foremost a mindset. To seize an entrepreneurial opportunity, one needs to have a taste for independence and self-realisation. But one also has to be prepared to handle the uncertainty that is inherent to entrepreneurship. And entrepreneurs need to be able to transform opportunity into economic value, by blending their creativity and knowledge with a strategic vision and sound management”.

innovación, la creatividad y la mentalidad emprendedora entre los ciudadanos, especialmente a los niños y los jóvenes¹³.

Este señalamiento de la “mentalidad” o el “espíritu” tiene sus condiciones de enunciación en el vínculo entre la teoría económica y las políticas públicas. Tal como sostienen los mencionados Lundström y Stevenson (2005) o el economista David Audretsch (2009), uno de los principales referentes sobre emprendimiento para la Comisión Europea, el nivel del individuo –sus preferencias, sus conocimientos, sus decisiones– constituye un dominio específico de intervención, que debe abordarse de forma diferenciada, aunque relacionada, al del nivel de la empresa o del entorno.

...no está claramente delimitado qué combinación de medidas de política producirán el resultado deseado [sobre la dinámica emprendedora] en cualquier país en particular. La respuesta parece radicar en algún lugar de la compleja interrelación entre las dimensiones del individuo (el emprendedor), la empresa y el entorno (Lundström & Stevenson, 2005, p. 7. La traducción es nuestra).

Encontramos los mismos términos de esta definición de la teoría económica en el Libro Verde sobre el espíritu emprendedor en Europa, uno de los principales documentos en esa materia.

Un enfoque exhaustivo de la promoción del espíritu empresarial ha de funcionar a tres niveles: el individuo, la empresa y la sociedad. A la hora de motivar a los individuos para que se conviertan en emprendedores, éstos han de asimilar el concepto de “espíritu emprendedor”, que debe constituir una opción suficientemente atractiva. Se les deberá dotar de las competencias adecuadas para convertir sus ambiciones en empresas de éxito (Comisión Europea, 2003, p. 11).

Es por ello que dentro de las medidas de promoción del emprendimiento es posible diferenciar analíticamente, además de los ejes referidos a la “cultura” y al “entorno”, entre acciones destinadas a los individuos de aquellas orientadas a pequeñas y medianas empresas ya existentes. Fomentar el emprendimiento a nivel del individuo, lo que aquí nos interesa, implicará un cambio de “mentalidad” o de “espíritu”, inclinarse hacia la independencia y la auto-realización, ser creativos, saber gestionar proyectos, tener cierta inclinación hacia el riesgo, soportar el estrés, entre otras cuestiones. Estas acciones son parte de una *programación*, de una estrategia, tal como queda de manifiesto en el último Plan de Acción sobre emprendimiento publicado por la Comisión Europea:

¹³ En el original: “...while efforts to improve business conditions must be accelerated, the key to encouraging more Europeans to consider becoming an entrepreneur lay in stimulating innovation, creativity and an entrepreneurial mindset among citizens, especially children and young people Disponible en: <http://goo.gl/L3XOZb> [Consulta: 10-11-2015]”.

Este Plan de Acción es un programa de acciones conjuntas decisivas para liberar el potencial del emprendimiento en Europa, eliminar los obstáculos existentes y revolucionar la cultura del emprendimiento. Su objetivo es facilitar la creación de empresas y crear un entorno mucho más favorable para que los emprendedores actuales puedan prosperar y crecer (Comisión Europea, 2013c, p. 5)

Como hemos señalado, una de las principales funciones de las políticas públicas es orientar las conductas de la población o, dicho de otra forma, organizar ciertas prácticas sociales. Es por ello que proponemos analizar el ejercicio de gobierno en su función “programática”, en el sentido que propone Pierre Müller cuando sostiene que “una política pública puede ser analizada como un espacio en el seno del cual una sociedad (o al menos ciertos actores sociales) se proyectan en el porvenir...” (Müller, 2000: 195). Y, como el propio Müller sostiene, una de las formas de “proyectarse en el provenir” se vincula con la construcción de *referenciales* de la política pública, con lo que se refiere a la construcción de “...una imagen de la realidad sobre la cual se quiere intervenir” (Müller, 1990: 73).

A partir de un conjunto de propuestas teóricas que desarrollaremos a lo largo de este apartado, proponemos llamar “ideal normativo” a la imagen o modelo que la acción pública construye con la finalidad de orientar a los *individuos* a devenir emprendedores. Para decirlo esquemáticamente, el ideal normativo del emprendedor es la “imagen” o “figura” propuesta como modelo, y de allí su condición ideal. Esta imagen responde, en términos generales, a un “deber ser” y señala cómo y por qué devenir emprendedores, establece reglas para las conductas esperadas y aceptadas, opera como una guía de acción, al mismo tiempo que indica las “penalizaciones” que pesan sobre las desviaciones y anomalías. Por ello lo caracterizamos como normativo (Ibañez Gracia, 2003).

Los enfoques teóricos como los de Judith Butler (2001, 2010), Stuart Hall y Paul du Gay (1996), de los cuales nos servimos para proponer la noción de ideal normativo como elemento de nuestra estrategia de análisis, sostienen que la acción pública, que es resultado de relaciones de poder, interpela a los individuos y busca que éstos se identifiquen con los mandatos de los ideales contruidos socialmente, para lograr modelar o regular la conducta de la población. Es decir, se asume que los mecanismos de poder no operan en primer lugar por coerción. No se “obliga” coercitivamente a los sujetos a “devenir emprendedores”, sino que se los induce o seduce a partir de construcciones sociales que hemos definido como “discursivas”.

Para comenzar, señalemos que nuestro punto de partida se vincula con un conjunto de análisis críticos que tienen como referencia común los trabajos de Michel Foucault y pueden agruparse bajo el rótulo de “perspectiva de la gubernamentalidad” o enfoques de la “racionalidad gubernamental” (Bröckling, 2007; Burchell, Gordon, & Miller, 1991; Dardot & Laval, 2009; Foucault, 2007; Haahr & Walters, 2005). Estos enfoques han señalado que las reformas neoliberales que tuvieron lugar a nivel mundial a lo largo de las últimas tres

décadas, se caracterizan por concebir a la sociedad como compuesta por un conjunto de “unidades-empresas” y a los propios individuos como “empresarios de sí mismos”. Es decir, la empresa habría devenido en el neoliberalismo el “poder informante de la sociedad” (Foucault, 2007, p. 186). Las propias configuraciones de la subjetividad y del ordenamiento social se verían afectadas por un conjunto de mecanismos de poder cuyo principio de racionalización se vincula a la lógica de la empresa, fundamentalmente en su objetivo de establecer el principio de competencia en el mercado como regulador de las relaciones sociales. Dado que los trabajos de Foucault son el disparador del tema aquí abordado y que es una referencia común para muchos de los autores que mencionaremos a lo largo de la tesis, a continuación desarrollamos los principales ejes de sus análisis sobre el neoliberalismo entendido como la conformación de una “sociedad de empresa” y un sujeto “empresario de sí mismo”.

1.2 Disparadores de la temática analizada: los análisis de la gubernamentalidad neoliberal

El enfoque teórico en el que se inscribe esta tesis tiene como punto de partida el curso *Nacimiento de la biopolítica* dictado en el año 1979 por Michel Foucault (2007) en el Collège de France, que hemos analizado en el trabajo de fin de Máster mencionado anteriormente. A partir de los grandes ejes teóricos allí propuestos y resumidos a continuación, hemos planteado la investigación empírica que ha dado lugar a esta tesis.

El curso de Foucault *Nacimiento de la biopolítica* ha dado lugar en los últimos años a numerosas investigaciones sobre los efectos de poder de las prácticas gubernamentales en diversos dominios como la salud y el cuerpo (Fassin & Memmi, 2004; Rodríguez & Costa, 2010), la educación (Jódar & Gómez, 2007), las políticas activas de empleo (Walters, 1997), la pobreza (Giavedoni, 2012), sobre los mecanismos de integración europea (Bruno, et al. 2006; Walters & Haahr, 2003) y sobre la configuración de nuevas subjetividades (Bansel, 2014; Bröckling, 2007; Sacchi, 2016). Además, en años recientes, la reconstrucción histórica propuesta por Foucault ha dado lugar a un interesante debate en torno a las ideas “neoliberales” que sustentarían la unificación europea desde sus inicios (Audier, 2012; Dardot & Laval, 2009).

Foucault analiza dos de las principales corrientes que a su juicio marcan la emergencia del neoliberalismo: el ordoliberalismo alemán y el neoliberalismo norteamericano. La primera de ellas surge en la década de 1930 en el seno de la Escuela de Friburgo y está íntimamente asociada a la idea de una “Economía social de mercado”. En el caso de la corriente norteamericana, Foucault se refiere fundamentalmente al surgimiento de la Escuela de Chicago y al posterior desarrollo de la “Teoría del Capital

Humano” en el seno de la misma. Estas dos corrientes comparten el proyecto de refundación del liberalismo, frente a la fuerte crisis que lo atravesaba desde el final de la Gran Guerra, y representan dos formas distintas de crítica hacia lo que los neoliberales consideran un exceso de intervención gubernamental, representado por las políticas de corte keynesiano y las economías planificadas (Foucault, 2007).

Para realizar dicho análisis, Foucault se propone como regla de método partir de la “racionalización de la práctica gubernamental”, es decir, de

...la manera cómo, dentro y fuera del gobierno y, en todo caso, en la mayor contigüidad posible con la práctica gubernamental, se intentó conceptualizar esa práctica consistente en gobernar [...] determinar de qué modo se estableció el dominio de la práctica del gobierno, sus diferentes objetos, sus reglas generales, sus objetivos de conjunto para gobernar de la mejor manera posible. En suma, es el estudio de la racionalización de la práctica gubernamental en el ejercicio de la soberanía política (Foucault, 2007: 14).

Esta idea se vincula con el neologismo *gubernamentalidad*, que Foucault introdujera en su curso del año anterior, llamado *Seguridad, territorio, población* (Foucault, 2006). El término hace referencia, en términos generales, a la tendencia en Occidente hacia la preeminencia del “gobierno” por sobre otras formas de ejercicio del poder, como las sostenidas en la Ley o en el Soberano. En este sentido general, Foucault propone entender el ejercicio de gobierno de la forma lo más amplia posible, por lo que no se limita simplemente a las instituciones políticas, sino que

[...] [el gobierno] es un conjunto de acciones sobre acciones posibles; opera sobre el campo de posibilidad o se inscribe en el comportamiento de los sujetos actuantes: incita, induce, seduce, facilita o dificulta; amplía o limita, vuelve más o menos probable; de manera extrema, constriñe o prohíbe de modo absoluto; con todo, siempre es una manera de actuar sobre un sujeto actuante o sobre sujetos actuantes, en tanto que actúan o son susceptibles de actuar” (Foucault, 1988: 15).

En este sentido amplio, gobernar se refiere a un conjunto de acciones que intentan estructurar el campo de otras acciones posibles. Consiste en *conducir conductas*¹⁴. Pero el término “conducta”, continúa Foucault, remite tanto a la conducta de los otros como a la conducta de uno mismo. Por tanto, es también del dominio de una práctica de gobierno la relación que uno puede establecer consigo mismo cuando se trata, por ejemplo, de dominar

¹⁴ La noción de “conducta” en Foucault no debe ser entendida en el sentido que las corrientes conductistas le otorgan, sino que se remite a la filosofía de Kant, particularmente a su escrito “Respuesta a la pregunta ¿Qué es la ilustración?” donde Kant utiliza el término *Leitung*, que Foucault traduce como *gobierno*, pero que también puede tener las siguientes acepciones: conducción, dirección, manejo. De allí la definición de Foucault: gobernar es “conducir conductas” (Foucault, 1985a). Es este sentido el que utilizaremos a lo largo de la tesis.

los placeres o los deseos (Foucault, 1984). Esta noción de gubernamentalidad permite así pensar la relación entre las formas de gobierno de sí mismo y las formas de gobierno de los otros, sea un grupo o una población.

Los análisis históricos llevados a cabo por Foucault sobre el liberalismo y el neoliberalismo remiten a un sentido más específico del término *gubernamentalidad*, entendida como

...el conjunto constituido por las instituciones, los procedimientos, análisis y reflexiones, los cálculos y las tácticas que permiten ejercer esa forma bien específica, aunque muy compleja, de poder que tiene por blanco principal la población, por forma mayor de saber la economía política y por instrumento técnico esencial los dispositivos de seguridad (Foucault, 2006, p. 136).

De modo que en este sentido más específico, la gubernamentalidad permite analizar las formas históricas en que se conjugan formas de saber, técnicas de poder y que tienen por objeto a una “población”.

Teniendo como horizonte las formas de racionalidad gubernamental que comenzaban a consolidarse en Europa y Estados Unidos a fin de la década 1970, y que poco tiempo después se plasmaron en los gobiernos de Margaret Thatcher en Reino Unido (1979) y de Ronald Reagan en Estados Unidos (1981), Foucault propone un análisis del neoliberalismo bajo la tesis de que sus orígenes se encuentran en la corriente alemana u *ordoliberal*,¹⁵ que surgió a fines de la década de 1930 y que posteriormente influiría a los miembros de la Escuela de Chicago. El período histórico analizado es sumamente complejo y debemos recordar que son ideas propuestas en un “curso” que no estaba destinado inicialmente a ser publicado. Nos limitaremos entonces a retomar las cuestiones que son de interés para nuestro análisis, esto es, los cambios que introdujo el ordoliberalismo en relación al liberalismo clásico y que posteriormente profundizó el neoliberalismo norteamericano, para ver de qué forma llega Foucault a proponer que lo característico del neoliberalismo es programar lo social según la lógica competitiva de la empresa y promover un sujeto “empresario de sí mismo”.

A fin de ganar claridad expositiva, aun bajo el riesgo de ser esquemáticos, podemos decir que en la lectura de Foucault el neoliberalismo surgirá de la crítica a un tipo de racionalidad de gobierno que lo precede. Específicamente, a aquella que se gestó en el período de entreguerras, y más aún con posterioridad al *crack* de 1929, cuando comenzaron a desplegarse una serie de medidas intervencionistas que apuntaban a garantizar un conjunto de libertades, al precio de crecientes intervenciones. Es decir, las “libertades democráticas” pretendían ser garantizadas por medio de un intervencionismo

¹⁵ El *ordoliberalismo* o “liberalismo del orden”, surgió en el seno de la Escuela de Friburgo, en Alemania, en la década de 1930. Sus ideas era publicadas en la revista *Ordo*. Los miembros fundadores de esta corriente fueron el economista Walter Eucken y los juristas Franz Böhm y Hans Grossmann-Doerth. Véase Foucault (2007, pp. 125-137).

económico que, a los ojos del naciente neoliberalismo, constituía menos una garantía que una verdadera amenaza para ellas. En palabras de Foucault:

el conjunto de los mecanismos que desde los años 1925, 1930, intentaron proponer fórmulas económicas y políticas que dieran garantías a los Estados contra el comunismo, el socialismo, el nacionalsocialismo, el fascismo, esos mecanismos, garantías de libertad, establecidos para producir ese plus de libertad o, en todo caso, para reaccionar ante las amenazas que pesaban sobre ella, fueron en su totalidad del orden de la intervención económica, es decir, de la obstrucción o, de un modo u otro, de la intervención coercitiva en el dominio de la práctica económica” (Foucault, 2007, p. 91).

El neoliberalismo, en su vertiente alemana, surge precisamente como crítica a las medidas adoptadas con posterioridad de la crisis de 1929, como crítica a los movimientos nazi-fascista y comunista, pero también a las políticas intervencionistas adoptadas en la reconstrucción de posguerra. En su vertiente norteamericana surge como una crítica al *New Deal* y a la política de posguerra. Las políticas keynesianas, la economía dirigida, la planificación, el intervencionismo estatal, las políticas del *Welfare State*, pueden ser entendidas como “adversarios” comunes a ambas corrientes. A partir de esos puntos críticos, desde la década de 1930 comienzan desarrollarse un conjunto de teorías que se proponen conceptualizar el ejercicio político que consiste en gobernar, determinar el modo en que se establecen para ese ejercicio ciertas reglas, determinados objetivos de conjunto y cierto dominio de objetos, es decir, se comenzará a dar forma a la racionalidad gubernamental neoliberal, que desde el final de la década de 1970 tendrá cada vez más influencia en los distintos gobiernos de los países europeos, y actualmente en la mayor parte de los países del mundo (Dardot & Laval, 2009; Harvey, 2007; Jobert, 1994).

1.2.1 El ordoliberalismo alemán

Si el problema del liberalismo en el siglo XVIII era crear, a partir de un *Estado de policía* cuyos objetivos eran ilimitados¹⁶, un espacio de libertad económica, el problema del naciente neoliberalismo alemán era el problema contrario. Es decir, si en el siglo XVIII el problema era liberar los mecanismos “naturales” de la economía de la intervención del Estado característico del Antiguo Régimen, para el neoliberalismo alemán el problema consistirá en cómo fundar un Estado “inexistente” –destruido por la guerra– a partir de un

¹⁶ El Estado de policía (del término *Polizeistaat* surgido en Alemania) es un gobierno enteramente administrativo, que apuntaba a la reglamentación del país según un modelo urbano disciplinado. Los objetivos del Estado de policía eran “ilimitados”, en el sentido que debía ocuparse de todos los individuos y todas sus actividades en sus más íntimos detalles (Foucault, 2006).

espacio no estatal como el de la libertad económica.¹⁷ La pregunta de los ordoliberales era entonces: ¿cómo extraer de la veridicción del mercado la jurisdicción del Estado? Esto es:

...en lugar de aceptar una libertad de mercado definida por el Estado y mantenida de algún modo bajo vigilancia estatal –lo cual era, en cierta forma, la fórmula inicial del liberalismo: establezcamos un espacio de libertad económica, circunscribámoslo y dejémoslo circunscribir por un Estado que ha de vigilarlo–, pues bien, dicen los ordoliberales, es necesario invertir por completo la fórmula y proponerse la libertad de mercado como principio organizador y regulador del Estado, desde el comienzo de su existencia y hasta la última forma de sus intervenciones. Para decirlo de otra manera, un Estado bajo la vigilancia del mercado más que un mercado bajo la vigilancia del Estado (Foucault, 2007, p. 149).

Se trataba entonces de fundar la legitimidad de un Estado a partir de un espacio de libertad de los socios económicos, de saber si una economía de mercado podía ser el principio, la forma y modelo de un Estado. Las primeras respuestas provinieron del *ordoliberalismo* alemán, corriente vinculada a la Escuela de Friburgo, con Walter Eucken¹⁸ a la cabeza. Foucault se esfuerza en remarcar que, contrariamente a una opinión ampliamente difundida, el neoliberalismo no es un resurgimiento del liberalismo clásico. El *ordoliberalismo* introduce una serie de transformaciones importantes en relación a aquél. Desde el momento en que se trataba de ver en qué medida el mercado podía establecer los criterios a partir de los cuales dar forma al Estado, se producen una serie de desplazamientos.

En primer lugar, en la concepción del principio que rige el mercado hay un desplazamiento del intercambio hacia la *competencia*. El modelo del liberalismo clásico se centraba en el intercambio libre, que era la forma de establecer la equivalencia entre dos valores. El Estado debía, en todo caso, garantizar el buen funcionamiento del intercambio, sin ningún tipo de obstáculos. Para los ordoliberales, lo fundamental del mercado no pasa por el intercambio sino por la competencia. Esto tiene como correlato pasar de un presupuesto de equivalencia –entre quienes intercambian–, hacia una concepción de desigualdad entre competidores. De allí que la intervención del Estado, según sus presupuestos, deba apuntar a impedir que la competencia se vea distorsionada.

La competencia como lógica económica esencial sólo aparecerá y surtirá sus efectos a partir de un complejo conjunto de condiciones cuidadosamente establecidas de manera “artificial”. La competencia no es entonces un dato primitivo, natural o espontáneo. Debe ser cuidadosamente diagramada. Es un objetivo que supone “una política

¹⁷ Debe tenerse en cuenta el contexto histórico al que se refiere Foucault, en el que Alemania occidental buscaba su reconstrucción bajo la égida de los países ganadores de la Segunda Guerra Mundial.

¹⁸ Walter Eucken (1891-1950): fue la máxima autoridad de la escuela neoliberal alemana, cuyas posiciones se expusieron en la revista *Ordo* (Foucault, 2007).

indefinidamente activa. Se trata por lo tanto de un objetivo histórico del arte gubernamental...” (Foucault, 2007, p. 153). El vínculo entre una economía de competencia y el Estado no es entonces la de una delimitación recíproca de dos esferas o dominios diferentes. La competencia es producto de una gubernamentalidad activa. Ahora bien, si el neoliberalismo en su vertiente alemana se caracteriza por una gubernamentalidad activa, queda por saber cuál es el objeto de esas intervenciones. Para los ordoliberales, el ámbito de intervención de las políticas debe ser lo que denominaban el “marco”:

...así como procuran restringir las intervenciones en el proceso [objeto de las acciones reguladoras], los ordoliberales son favorables a la extensión de la actividad del Estado sobre el marco. Pues el proceso funcionará mejor o peor según el marco esté mejor o peor dispuesto. [...] El marco es el ámbito propio del Estado, el dominio público, donde éste puede ejercer plenamente su función ordenadora. Dicho marco contiene todo lo que no surge de manera espontánea en la vida económica: así, abarca realidades que, en virtud de la interdependencia general de los hechos sociales, determinan la vida económica o, a la inversa, sufren sus efectos: los seres humanos y sus necesidades, los recursos naturales, la población activa e inactiva, los conocimientos técnicos y científicos, la organización política y jurídica de la sociedad, la vida intelectual, los datos geográficos, las clases y grupos sociales [...] etcétera” (Foucault, 2007, p. 172).

Pero este tipo de intervenciones sobre el “marco”, no eran del mismo carácter que las intervenciones de corte keynesiano. Esas diferencias se ven reflejadas, por ejemplo, en su forma de concebir la política social. La economía del *welfare* tenía por objetivo una distribución relativamente equitativa en el acceso de bienes consumibles. Por medio de una serie de contrapesos a los mecanismos económicos, buscaba una socialización de elementos de consumo. Las políticas sociales procuraban, a partir de transferencias como las ayudas a las familias o los seguros sociales, compensar los efectos de los procesos económicos. De alguna forma, se intentaba compensar los efectos desigualitarios de una sociedad organizada en torno a una economía de mercado.

Los ordoliberales se oponían a este criterio. Consideraban que se debían dejar actuar los mecanismos de competencia, de modo que cada individuo pudiera procurarse los ingresos suficientes como para hacer frente individualmente a sus necesidades; por tanto, la política social debía ser una política cuyo instrumento no fuera la transferencia de una parte de los ingresos entre distintos sectores –lo que luego será señalado como una “política pasiva”– sino la capitalización más generalizada posible para todas las clases sociales, cuyo mecanismo sería el seguro individual y mutuo y, como base de todo ello, la propiedad privada. Los ordoliberales se referían a estos mecanismos como una “política social individual”, opuesta a la política social socialista.

Se trata de una *individualización de la política social*, una individualización por la política social en vez de ser esa colectivización y socialización por y en la política social. No se trata, en suma, de asegurar a los individuos una cobertura social de los riesgos, sino de otorgar a cada uno una suerte de espacio económico dentro del cual pueda asumir y afrontar dichos riesgos¹⁹ (Foucault, 2007, p. 177-178. El subrayado es nuestro).

El objetivo de la política social ordoliberal no debía ser entonces garantizar cierto margen de igualdad, sino garantizar la diferencia –la desigualdad podría decirse– que está en el seno de los mecanismos competitivos de mercado, de modo que cada individuo pueda, de forma privada, satisfacer sus necesidades:

la idea de una privatización de los mecanismos de seguros, la idea, en todo caso, de que toca al individuo, gracias al conjunto de las reservas de que va a poder disponer, sea a título meramente individual, sea por intermedio de mutuales, etc., [protegerse contra los riesgos], ese objetivo es sin embargo el que vemos llevado a la práctica en las políticas neoliberales tal como las conocemos hoy [...] Ésa es la línea de pendiente: la política social privatizada (Foucault, 2007, p. 179).

De este modo, arribamos al punto que Foucault considera central de la concepción ordoliberal y que será común al neoliberalismo norteamericano, como ya veremos. La política neoliberal planteada por los ordoliberales no es menos densa y compleja que las políticas de *welfare*, pero su punto de aplicación, sus presupuestos y sus objetivos son bien distintos. Al respecto, Foucault hace referencia a una idea atribuida al economista ordoliberal Leonhard Miksch:

...aun cuando la cantidad de intervenciones correctivas que parecen necesarias debiera revelarse tan grande que, desde ese punto de vista, ya no hubiera diferencias cuantitativas con respecto a los deseos de los partidarios de la planificación, el principio aquí expresado no perdería su valor (Foucault, 2007, p. 162).

Vemos que la gubernamentalidad neoliberal no se plantea como un contrapunto o instancia de compensación entre la sociedad y los efectos económicos. Para conseguir sus objetivos apunta a intervenir sobre la sociedad de modo que los mecanismos de competencia puedan cumplir su papel de reguladores. En este sentido, dice Foucault, es un gobierno de la sociedad, una política de la sociedad, o más específicamente un arte de gobernar cuyo

¹⁹ Como puede verse, en estos pasajes del curso de Foucault se encuentran temáticas y enfoques próximos a quienes entonces compartían espacios de investigación o discusión con este autor como Robert Castel, Jacques Donzelot, François Ewald, Pierre Rosanvallon o Giovanna Procacci, quienes posteriormente publicarán investigaciones en muchos casos inspirados por estas ideas. Véase Salinas Araya (2014).

marco de acción es “el entorno social”. La sociedad es el dominio de objetos de la práctica gubernamental. ¿Qué implica esto? Que la sociedad regulada según el mercado es una sociedad cuyo principio regulador son los mecanismos de competencia que deben tener el mayor volumen y alcance posible en la sociedad. Si la competencia es el principio regulador de la sociedad, los agentes que en ella compiten son empresas, por lo que esta sociedad gobernada según la dinámica competitiva es una *sociedad de empresa* (Foucault, 2007, p. 182).

En este aspecto, el ordoliberalismo supone un nuevo tipo de gubernamentalidad, o al menos cierta renovación del arte liberal de gobernar, al proponer una economía de mercado competitiva, acompañada de un intervencionismo social que implica una renovación institucional en torno a la conformación de lo social como conjunto de *unidades-empresa*, concebidas éstas como los agentes económicos y sociales fundamentales. Se trata de construir una trama social en la que las unidades básicas tengan la forma de la empresa:

...esa multiplicación de la forma “empresa” dentro del cuerpo social constituye, creo, el objetivo de la política neoliberal. Se trata de hacer del mercado, de la competencia, y por consiguiente de la empresa, lo que podríamos llamar *el poder informante de la sociedad* [...] el arte de gobernar programado hacia la década de 1930 por los ordoliberales y que hoy se ha convertido en la programación de la mayoría de los gobiernos en los países capitalistas [apunta a] alcanzar una sociedad ajustada no a la mercancía y su uniformidad, sino a la multiplicidad y la diferenciación de las empresas (Foucault, 2007, pp. 186-187. El subrayado es nuestro).

Veamos a continuación cómo retoma y profundiza estos criterios el neoliberalismo norteamericano.

1.2.2 El neoliberalismo norteamericano

Si bien Foucault reconoce que el neoliberalismo norteamericano nació en condiciones distintas al europeo y mantuvo diferencias, encuentra líneas de continuidad en las temáticas abordadas y en los criterios relativos a las prácticas gubernamentales. Esto se debe, en parte, a que algunos miembros de la escuela de Friburgo y de Viena emigraron a Estados Unidos en las décadas de 1930 y 1940 e influyeron en los desarrollos teóricos norteamericanos, y a que el coloquio Walter Lippmann, realizado en París en 1938, fue un espacio en el que participaron miembros de la Escuela de Chicago.

En el caso del neoliberalismo norteamericano, Foucault se concentra en un elemento que considera un método de análisis y un tipo de programación: la *Teoría del Capital Humano*, nacida en el seno de la Escuela de Chicago. A partir de ella, destaca la

mutación operada por esta escuela en el seno de la economía política, al modificar el dominio de objetos del análisis económico, desde el momento que propone un nuevo estatuto al factor *trabajo*. Esto llevará a la conformación de un nuevo dominio de objetos y consecuentemente a un cambio en la práctica gubernamental. En efecto, según muestra Foucault, los análisis de los economistas clásicos redujeron el factor trabajo a la dimensión cuantitativa, abstracta, de “tiempo de trabajo”. La ruptura llevada a cabo por el neoliberalismo norteamericano, radica en la reintroducción del trabajo en el análisis económico, estudiando al trabajo como *conducta económica*: “[...] lo que representa la mutación epistemológica esencial de esos análisis neoliberales es que pretenden cambiar lo que constituyó de hecho el objeto, el dominio de objetos, el campo de referencia general del análisis económico” (Foucault, 2007, p. 260).

Desde Adam Smith hasta principios del siglo XX, el análisis económico se habría atribuido como objeto el estudio de los mecanismos de producción, de intercambio y de consumo, y sus relaciones dentro de una estructura social dada. Ahora bien, para los neoliberales norteamericanos, el análisis económico no debe consistir solo en el estudio de esos mecanismos,

...sino en el de la naturaleza y las consecuencias de lo que ellos llaman decisiones sustituibles, es decir, el estudio y el análisis del modo de asignación de recursos escasos a fines que son antagónicos, o sea, fines alternativos, que no pueden superponerse unos a otros”, [de modo que la economía] ya no es el análisis de procesos, es el análisis de una actividad. Y ya no es entonces el análisis de la lógica histórica de procesos, sino el análisis de la racionalidad interna, de la *programación estratégica de la actividad de los individuos*” (Foucault, 2007, p. 261. El subrayado es nuestro).

Según la definición de Lionel Robbins (1935), retomada por el propio Becker: “la Economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos” (Robbins, 1935, en Becker, 1976, p. 3)²⁰. De este modo, reintroducir el trabajo en el análisis económico significa que el análisis económico debe indagar cómo utiliza el trabajador los recursos escasos de que dispone, por lo que debe estudiarse *el trabajo como conducta económica*, y analizar cómo las diferencias cualitativas, y ya no sólo cuantitativas, pueden tener un efecto de tipo económico. La economía, señala Foucault, se sitúa en la perspectiva del trabajador y lo analiza como un sujeto económico activo.

Economistas como Theodore Schultz y Gary Becker proponen al respecto el siguiente análisis. Se parte de considerar que quien trabaja lo hace para obtener un salario. Ese salario, desde la perspectiva de quien trabaja, no es entendido como el precio de la

²⁰ En el original: “Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses”.

venta de la fuerza de trabajo, sino como un ingreso, una ganancia. Un ingreso es definido como el producto o rendimiento de un capital. Y, a su vez, el capital es definido como todo aquello susceptible de generar un ingreso. Desde la perspectiva del trabajador, dicen estos autores, el capital está compuesto por todos los factores físicos y psicológicos que otorgan a alguien la capacidad de ganar un salario-ingreso. Visto entonces desde este punto de vista, el salario no es el pago a cambio de una mercancía reducida por abstracción a la fuerza de trabajo y el tiempo durante el cual se lo utiliza, sino que es producto de un capital indisociable de su poseedor, una aptitud, una idoneidad, es un “capital-idoneidad” que recibe, en función de ciertas variables, una renta-salario, de modo que el propio trabajador es una suerte de “empresa para sí mismo” (Foucault, 2007, p. 264).

De este modo, el análisis económico neoliberal radicaliza el elemento que caracterizaba al neoliberalismo alemán, la idea de que el análisis económico trabaja sobre el supuesto de una “sociedad de empresa”: “una economía hecha de unidades-empresas, una sociedad hecha de unidades-empresas: éste es a la vez el principio de desciframiento ligado al [neo]liberalismo y su programación para la racionalización de una sociedad y una economía” (Ibídem). Estos postulados son los que sostienen la *Teoría del Capital Humano*, basada inicialmente en los análisis de Gary Becker, Theodore W. Schultz y Jacob Mincer. Este capital humano se define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos, de saber-hacer, de aptitudes, destrezas, el estado de su salud y la calidad de sus hábitos de trabajo, su motivación, etc. La noción de capital expresa la idea de un stock inmaterial imputado a una persona que puede ser acumulado, utilizarse, incrementarse o devaluarse. Es una opción, que si bien puede ser impulsada a nivel global de la población, representa una inversión a nivel individual, puesto que el capital humano se concibe como indisociable de su portador. Según la definición de Schultz, “el sello distintivo del capital humano es que es una parte del hombre. Es humano porque se encarna en el hombre, y capital porque es una fuente de satisfacciones futuras o salarios futuros, o de ambos” (Schultz, 1970. p. 48).

En términos generales, el Capital Humano está compuesto por un conjunto de elementos innatos y adquiridos. En cuanto a los primeros, pueden mencionarse los factores biológicos hereditarios, particularmente la constitución genética de cada individuo, que permite establecer las probabilidades de un individuo de contraer una enfermedad a lo largo de su vida y alertar sobre los riesgos que los individuos pueden correr a lo largo de su existencia. Por otra parte, el Capital Humano se refiere a elementos adquiridos, entre los cuales las inversiones educativas constituyen uno de los principales recursos. Éstas van desde el tiempo que los padres pasan con sus hijos, hasta las actividades educativas propiamente dichas. Es decir, la cantidad de horas que los padres pasan con sus hijos desde la cuna, el nivel cultural de aquellos, los estímulos que ofrezcan al niño, constituyen las primeras “inversiones” para la valorización del individuo, su capacidad de adaptación, etc. Por ello, el neoliberalismo norteamericano hará un completo análisis que va desde los

aspectos “ambientales”, o de entorno de la vida del niño en el seno de la familia, hasta las instancias de formación o educación por las que una persona pasa a lo largo de su vida. A la educación deben sumarse los problemas de cuidado de la salud, la higiene, las estrategias de movilidad y migración de los trabajadores, entre otros elementos que afectan al Capital Humano.

La Teoría del Capital Humano es pues la instauración de un conjunto de prácticas económico políticas que pone en juego todo un nuevo dominio de fenómenos como objetos a los cuales se dirige la práctica gubernamental:

...sobre la base de ese análisis teórico y ese análisis histórico se pueden poner de relieve los principios de una política de crecimiento que ya no se ajustará simplemente al problema de la inversión material del capital físico, por una parte, y del número de trabajadores, [por otra,] y se tratará en cambio de una política de crecimiento centrada en una de las cosas que justamente Occidente puede modificar con mayor facilidad, a saber, el nivel y la forma de la inversión en capital humano. *Y se advierte con claridad, en efecto, que hacia ese aspecto se orientan las políticas económicas, pero no sólo ellas sino también las políticas sociales, las políticas culturales, las políticas educativas de todos los países desarrollados.* De igual manera, a partir del problema del capital humano, pueden repensarse los problemas de la economía del Tercer Mundo. Y como saben, ahora se trata de pensar la falta de despegue de la economía tercermundista no tanto en términos de bloqueo de los mecanismos económicos, sino de insuficiencia de inversión en el capital humano (Foucault, 2007, p. 273. El subrayado es nuestro).

La vida misma del individuo y del conjunto de la población –el *continuum* de sus propiedades, su familia, su educación, su salud, su seguridad, su jubilación, etc.– se convierte en una suerte de empresa permanente y múltiple. Esa conformación de la sociedad según el modelo de la empresa es uno de los aspectos del ordoliberalismo que el neoliberalismo de la Escuela de Chicago habría retomado y radicalizado. La generalización de la forma empresa tiene la función de multiplicar el modelo económico, el modelo de la oferta y la demanda, el modelo de la inversión, el costo y el beneficio y fundamentalmente el modelo de la competencia “para hacer de él un modelo de las relaciones sociales, un modelo de la existencia misma, una forma de relación del individuo consigo mismo, con el tiempo, con su entorno, el futuro, el grupo, la familia” (Foucault, 2007, p. 278). Vemos que esta tecnología de poder pone en juego una estrategia globalizante e individualizante, tal como Foucault comprende el poder gubernamental. De modo que las estrategias de conjunto sobre la población, en materia de salud, educación, trabajo, etc., tendrán como correlato determinado dispositivo de subjetivación.

En ese aspecto, al igual que el liberalismo, el neoliberalismo norteamericano otorga un lugar central en sus análisis al *homo œconomicus*. Pero introduce en este punto otro

quiebre, puesto que no concibe al *homo æconomicus* como sujeto de interés y socio del intercambio, sino como “capital humano”, que es su propio capital, fuente de sus ingresos, en definitiva, un “empresario de sí mismo”. De modo que los análisis del neoliberalismo sustituirán el *homo æconomicus* socio del intercambio por el “empresario de sí”. Esa forma de concebir al *homo æconomicus* introduce una gran diferencia entre el neoliberalismo norteamericano y el liberalismo clásico.

Como hemos mencionado, el sujeto económico para la economía política del siglo XVIII era el sujeto de interés a partir del cual se establecían las relaciones de intercambio. El gobierno, ante este sujeto económico, no debía intervenir, debía aplicar la regla del *laissez-faire*. El *homo æconomicus* del liberalismo clásico opera en el marco de un gobierno cuya regla es *laissez-faire*. El *homo æconomicus* que conciben los neoliberales, ese sujeto económico que responde sistemáticamente a las modificaciones de las variables del medio, se presenta como un elemento manejable, es decir, gobernable: “el *homo æconomicus* es un hombre eminentemente gobernable. De interlocutor intangible del *laissez-faire*, el *homo æconomicus* pasa a mostrarse ahora como el correlato de una gubernamentalidad que va a actuar sobre el medio y modificar sistemáticamente sus variables” (Foucault, 2007, p. 310). El neoliberalismo norteamericano aplica el modelo de este *homo æconomicus* a todos los ámbitos de la vida de los hombres (trabajo, salud, crimen, educación, familia, etc.).

En suma, el neoliberalismo norteamericano retoma ciertos elementos del ordoliberalismo alemán y los amplía o radicaliza. En el horizonte de ese análisis encontramos el programa de una sociedad en la que se busca una optimización de los sistemas competencia, en la que se garantice el campo libre a los procesos de empresa, a partir de un conjunto de técnicas cuyas acciones no recaen sobre los participantes del juego, sino sobre las reglas del juego, es decir, una intervención gubernamental de tipo “ambiental”. El sujeto económico correspondiente ya no será un elemento sobre el que no hay que intervenir, sino un sujeto “programable” en su conducta, a partir de las intervenciones en su medio social.

Estas ideas expuestas por Foucault hace ya más de tres décadas, han sido retomadas en los últimos años para analizar distintas temáticas, entre las cuales se destacan las políticas económicas, sociales, educativas o de empleo a nivel Europeo. Como punto de partida, para enunciar el enfoque de esta tesis, proponemos retomar cuatro ideas disparadoras: 1) la “práctica gubernamental”, articulada discursivamente, como dominio de análisis y la “población” como su objeto; 2) entender las transformaciones en curso no como una “retirada del Estado” sino como una intervención gubernamental activa para garantizar mecanismos de *competencia* en el mercado; 3) la extensión de los mecanismos de mercado hacia ámbitos inicialmente no económicos; 4) un sujeto caracterizado como “empresario de sí mismo”.

¿De qué forma pueden estos elementos teóricos dar lugar a un análisis empírico sobre nuestra actualidad? Más específicamente, ¿de qué forma pueden esos elementos teóricos ayudarnos a analizar la programación de la práctica social que hemos denominado “devenir emprendedor” a partir de la construcción de un ideal normativo? Este es uno de los interrogantes generales que intentaremos responder a lo largo de esta tesis. Se espera, de esta forma, contribuir a las líneas de investigación abiertas por los estudios de gubernamentalidad, particularmente a aquellos enfocados a los mecanismos gubernamentales a nivel europeo.

1.3 Sobre el objeto de estudio: la programación discursiva del “devenir emprendedor”

Muchos de los puntos analizados por Foucault, quizá relativamente novedosos en su contexto, forman parte actualmente de nuestro paisaje institucional. Las políticas intervencionistas y de corte keynesiano clásico hace ya tiempo han perdido la batalla frente al *mainstream* económico que prioriza equilibrios presupuestarios, la reducción del gasto público, las políticas de oferta y que deslegitima los mecanismos del Estado social por considerarlos ineficientes y costosos (Casey, 2004; Palier, 2008a). La idea del mercado como principal regulador de la sociedad se encuentra presente en las sucesivas reformas en los sistemas de salud, de pensiones, de educación y de empleo, por mencionar las más relevantes, bajo el supuesto de que el mercado es más eficiente que la regulación estatal. La idea de una “política social individual” vinculada por Foucault al ordoliberalismo alemán, muestra similitudes con los principios del paradigma de la activación en políticas sociales y con la idea de una “individualización” de los riesgos sociales. Por último, la noción de Capital Humano se encuentra en numerosos programas sobre educación, inclusión social, crecimiento y desarrollo económico.

Precisamente en relación a esta última noción comenzó a construirse la temática de esta tesis, cuyo proyecto inicial proponía un análisis de los mecanismos contruidos en torno a la idea de Capital Humano puestos en juego en los programas internacionales de la OCDE y las instituciones europeas. Pero a la hora de aislar una política específica para su análisis, la lógica del Capital Humano aparecía en los documentos de los organismos mencionados estrechamente vinculada a una figura que en los últimos años mostraba una creciente relevancia en las políticas sociales europeas en general y particularmente en el Estado español: las medidas de fomento del emprendimiento y el espíritu de empresa.

Los elementos teóricos que Foucault atribuye a la racionalidad gubernamental neoliberal en general y a la Teoría del Capital Humano en particular, nos parecieron pertinentes para analizar una política que, como veremos, se caracteriza por impulsar la

competencia de mercado, por considerar que la inserción en el mercado de trabajo depende de la “iniciativa emprendedora” de los individuos y por sostener que el Estado debe limitarse a garantizar un “ambiente propicio” para el emprendimiento, “removiendo obstáculos” como las “cargas administrativas y fiscales” y fomentando el “capital emprendedor” (Audretsch, 2009). En suma, la idea de una práctica gubernamental como formadora de una “sociedad de empresa” y un sujeto “empresario de sí” es, según creemos, un elemento teórico apropiado para analizar la formación de sujetos emprendedores y una “sociedad emprendedora”, tal como la llama uno de sus principales impulsores (Audretsch, 2007) o la propia Comisión Europea, cuando sostiene en el Libro Verde sobre el emprendimiento que “la construcción de una sociedad emprendedora compete a todos” (Comisión Europea, 2003, p. 23).

De este modo, las ideas de una “sociedad de empresa” y un “empresario de sí mismo” enunciadas por Foucault son dos *puntos de partida* para nuestro análisis. El hecho que destaquemos tal condición se debe a que no proponemos una lectura “lineal” que proyecte las actuales políticas de emprendimiento a los contenidos históricos y teóricos desarrollados por Foucault en el curso *Nacimiento de la biopolítica*, lo cual nos llevaría a discusiones sobre el desarrollo histórico del pensamiento liberal y neoliberal que escapan a los objetivos de este trabajo²¹. Por eso mismo, no haremos recaer el análisis sobre el concepto “neoliberalismo”. Es decir, no intentaremos aquí sostener que las actuales políticas de emprendimiento, que claramente puede ser caracterizadas como neoliberales (Marttila, 2013; Santos Ortega, 2014), provengan de las premisas que surgen en el ordoliberalismo alemán y que luego fueron reapropiadas y ampliadas por la Escuela de Chicago y la Teoría del Capital Humano. Lo que nos interesa, en cambio, es tomar la idea de la práctica gubernamental como informante de una “sociedad de empresa” y un sujeto “empresario de sí” e interrogar las políticas actuales desde ese prisma.

En cuanto a las políticas europeas sobre emprendimiento, los primeros avances de la investigación permitieron constatar que las mismas se encuentran presentes, al menos, desde la década de 1970, en una forma que difiere significativamente de la actual, puesto que se focalizaban en las PYME existentes. Esta forma actual, centrada en el individuo como potencial creador de nuevos negocios, se encuentra bosquejada en los prolegómenos de la primera *Estrategia Europea por el Empleo* de 1997, por lo que no es una política estrictamente “nueva”. Sin embargo, es posible afirmar que inicialmente ocupaban un lugar relativamente marginal, para dos décadas después ocupar un lugar central en las políticas sociales y de empleo. Esto último fue constatado cuando, al poco de comenzar nuestra investigación, la Comisión Europea publicó en enero de 2013 el *Plan de acción*

²¹ En los últimos años se ha desatado cierta polémica sobre el recorrido histórico propuesto por Foucault para reconstruir la historia del tránsito del liberalismo hacia el neoliberalismo. Pueden verse al respecto dos trabajos, el primero de los cuales retoma la lectura foucaultiana (Dardot & Laval, 2009) mientras que el segundo la somete a una crítica en el terreno de la historia de las ideas (Audier, 2012).

sobre emprendimiento 2020. *Relanzar el espíritu emprendedor en Europa* y el Gobierno español aprobó la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización* (BOE, 2013a) al mismo tiempo que hizo del espíritu emprendedor uno de los ejes de las reformas propuestas en la Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, *para la mejora de la calidad educativa* (LOMCE) (BOE, 2013b) y de la *Estrategia de emprendimiento y empleo joven*. Por su parte, el Gobierno de la Comunidad Foral de Navarra promulgó la Ley Foral 12/2013 *de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en navarra* y lanzó el *I Plan de Emprendimiento de Navarra 2013-2015*. La coincidencia en un corto período de tiempo de estas medidas y las referencias explícitas a los programas europeos en las medidas del Estado español y la Comunidad Foral de Navarra, justificaba nuestros indicios iniciales sobre una lógica gubernamental compartida en diferentes niveles con una estrategia similar, sino común.

De este modo, el objeto de estudio de la tesis –los discursos sobre la programación de la práctica “devenir emprendedores”– quedó circunscripto específicamente las políticas europeas de fomento del emprendimiento y su instrumentación en el Estado español y la Comunidad Foral de Navarra. Esto se debe a que el propio funcionamiento de las políticas europeas requiere un análisis en tres niveles. Según los propios términos de la Comisión Europea, “la situación actual solo puede transformarse mediante una acción audaz y coordinada entre todas las administraciones a escala europea, nacional y regional” (Comisión Europea, 2013). El período de tiempo central se acota a los años 2010-2014, pero, como veremos, nos remontaremos también a finales de la década de 1990. Al proceder de esta forma, podremos tener una perspectiva de la trayectoria de estas políticas a lo largo de su instrumentación. A ello hemos incorporado, en el último capítulo, un conjunto de entrevistas a personas emprendedoras en Navarra, con el objetivo de analizar sus relatos en relación con el conjunto de discursos que interpelan a esos individuos y los llaman a “devenir emprendedores”. De esta forma, ha sido posible analizar el discurso europeo desde las instancias gubernamentales hasta los propios sujetos sociales que son objeto de esas medidas.

En los tres niveles de gobierno, el objeto de estudio se despliega en torno a la dimensión discursiva de los programas públicos, es decir, un conjunto de prescripciones calculadas según las cuales se deben organizar los sistemas de relaciones laborales, las conductas y valores de la población, los contenidos educativos, etc. Por ello, el enfoque de análisis de políticas sociales que consideramos apropiado para nuestro objeto es el enfoque discursivo de las políticas públicas (Durnova & Zittoun, 2013; Fischer, 2003; Keune & Serrano, 2014), en el sentido que precisaremos en la segunda parte del capítulo.

Esto se debe a que la temática del emprendimiento, que tuvo como punto de partida el curso de Foucault mencionado más arriba, requería una ampliación teórica y un diseño de la investigación adecuado. En cuanto al enfoque teórico, resultaba preciso incorporar perspectivas que dieran cuenta del proceso de integración europeo, de la transformación en

las últimas décadas de las políticas sociales y de empleo bajo el paradigma activador y del vínculo entre las transformaciones socioeconómicas y su correlato a nivel de los sujetos sociales. El diseño metodológico, por su parte, debía ser apropiado para un tipo de investigación “abierta”, es decir, que se adaptara a las propias contingencias del proceso de investigación, teniendo en cuenta fundamentalmente que las políticas abordadas se desarrollaban, en parte, al mismo tiempo que dicho proceso. Antes de pasar a la exposición de la perspectiva teórica y el diseño metodológico, veamos una definición ampliada de los interrogantes de la investigación, la hipótesis de lectura y los objetivos.

1.4 Los interrogantes, la hipótesis de lectura y los objetivos

Las políticas europeas sobre el emprendimiento pueden ser abordadas desde diversos enfoques. Desde la perspectiva económica, se ha interrogado fundamentalmente sobre el emprendimiento como eje de las políticas de desarrollo (Audretsch, Keilbach, & Lehmann, 2006) pero también sobre el desempeño del emprendimiento según los ciclos económicos (Congregado et al., 2010), o si efectivamente el problema del desarrollo económico y social radica en la falta de iniciativa emprendedora en la población, como suelen sostener los discursos oficiales (Santos Redondo, 2003; Valdaliso Gago, 2005).

Desde el punto de vista jurídico, se han analizado las reformas realizadas para promover el emprendimiento en los campos del derecho del trabajo, el derecho mercantil, así como las medidas fiscales y administrativas (Rodríguez Arana & Fernández Orrico, 2013). También se encuentran numerosos trabajos sobre la educación emprendedora y su función en la creación de nuevas empresas y el desarrollo económico (de Pablo López, 2013). Por otra parte, dado que la población objeto de estas política suele estar centrada en los colectivos con mayor dificultad de inserción en el mercado laboral, se han desarrollado en los últimos años investigaciones sobre la temática del emprendimiento en la juventud (Morales Gutiérrez & Ariza Montes, 2013), las mujeres (Alvarez Castro, Ángeles, & Rosario, 2013) y los inmigrantes (Muñoz Bullón, 2014).

En nuestro caso, nos inscribimos en las líneas de investigación que ponen el acento en la regulación del empleo que suponen estas medidas y en el tipo de sujeto social impulsados por ellas (Crespo et al., 2009; Read, 2009; Zangaro, 2011b). Es decir, pretendemos contribuir con, a la vez que nos servimos de, aquellas perspectivas que ponen el acento en la acción pública en tanto reguladora del ordenamiento social, entendiendo que las prácticas gubernamentales forman parte de estrategias de poder que producen sujetos. En términos generales, y en línea con los análisis abiertos por Foucault, se entiende que estas estrategias de poder tienen como objetivo “gobernar una población”, es decir, modular la conducta de los individuos y grupos sociales. Precisamente en este punto

es donde se encuentra un dominio común entre los enfoques teóricos inspirados por Foucault y los análisis en los campos de la Ciencia Política, la Sociología de la acción pública y la Psicología Social, lo cual nos lleva a un enfoque transdisciplinar, cuyo hilo común será el enfoque discursivo (Fairclough, 2005).

Como se ha mencionado en la introducción, las políticas de emprendimiento se desarrollan en un contexto de crisis y transformación de los mecanismos del Estado social y del empleo asalariado. Es decir, estas iniciativas se inscriben en el horizonte de transformaciones que a lo largo de las últimas décadas han experimentado los sistemas de bienestar europeos. Más específicamente, corresponden a la crisis y los sucesivos intentos de transformación de un tipo de regulación que se ha dado en llamar “norma social del empleo asalariado” (Castel, 1995; Prieto, 2002; Topalov, 2000). Esta norma social comporta un doble componente: el trabajo políticamente regulado y la figura del trabajador asalariado. Al transformarse la norma social de empleo asalariado hacia una “norma de trabajo flexible” (Prieto, 2002) o bien hacia una dispersión de normas (Fourcade, 1992), ambas dimensiones se verán afectadas.

Podemos así afirmar que el ideal normativo del emprendedor, esa construcción discursiva que incita a los individuos a devenir emprendedores, emerge justamente en el marco de la crisis de los mecanismos de la sociedad salarial, como un intento de dar forma a las nuevas relaciones en el mundo del trabajo. La problemática planteada no pretende suponer sumariamente que las políticas de emprendimiento reflejen lisa y llanamente una voluntad política de acabar con el modelo de trabajo asalariado, sino de mostrar en qué medida y de qué forma su racionalidad se presenta problemática en relación a la norma social asalariada, afectada por el período de transformaciones.

De esta forma, si el interrogante general hace referencia al tipo de sujeto social promovido por las políticas europeas de emprendimiento en el marco de crisis del empleo asalariado, este interrogante general puede ser desagregado en los siguientes interrogantes específicos: ¿qué mecanismos se ponen en juego entre la dimensión europea y los estados nacionales o regionales para dar lugar a una europeización discursiva? ¿Los discursos del nivel supranacional, tienen efectivamente repercusión en los discursos y acciones a nivel nacional y regional? (Parte II de la tesis) ¿Cómo se estructura la narrativa del discurso europeo sobre el emprendimiento en cuanto al diagnóstico que justifica las medidas, las vías de acción propuestas y los sujetos a quienes imputa las acciones a tomar? ¿Cómo se construye la narrativa y el ideal normativo del emprendedor frente a la semántica del trabajo asalariado? ¿Cómo se vincula la experiencia de las personas emprendedoras con relación al discurso europeo? (Parte III de la tesis).

En correspondencia con estos interrogantes, los objetivos específicos de la tesis son:

- Reconstruir, a partir de los mecanismos de coordinación europea, la conformación de un “discurso europeo sobre el emprendimiento” que opera en los niveles supranacional, nacional y regional.
- Analizar la narrativa compuesta por el discurso europeo sobre el emprendimiento, a partir de los argumentos que justifican las medidas, de las vías de acción propuestas, la población objetivo y el tipo de subjetividad promovida.
- Poner de manifiesto la forma en que el discurso europeo sobre el emprendimiento se construye en contraposición a la semántica del empleo asalariado.
- Analizar los relatos de las personas emprendedoras entrevistadas y ponerlos en relación con los principales elementos de la narrativa y el ideal normativo del emprendedor.

En conjunto, los interrogantes de esta tesis se vinculan a la forma en que la acción pública propone, en un contexto de mediano plazo de crisis de las instituciones del Estado de bienestar, dar forma a una “Europa de los emprendedores”²², lo cual implica una transformación, un “tránsito”, un “devenir”, una “modificación de la conducta de grupos sociales” desde una norma social de empleo regulado en torno a la idea de “trabajador asalariado” hacia formas de empleo flexibles y un ideal normativo de sujeto emprendedor que sea el agente que encarne, al menos en parte, esas formas de regulación del empleo y la sociedad.

Al proponer como problema el desplazamiento de la figura del trabajador asalariado por la figura del emprendedor, sostendremos como hipótesis de lectura que las políticas de emprendimiento no apuntan simplemente a la creación de empresas, tal como sostienen explícitamente,²³ sino a una transformación subjetiva. Esta transformación se sostiene en un desplazamiento de la responsabilidad de la creación de empleo hacia el individuo y en la intensificación del compromiso subjetivo mediante un “trabajo sobre sí mismo”, por el cual pone en juego sus valores, sus afectos, su “mentalidad” o su “cultura”, que resultan elementos necesarios tanto en el proceso de creación de –su propio– empleo como en su desempeño en las distintas esferas sociales.

Es decir, el hecho de proponer el modelo del emprendedor como una figura que difiere de los atributos del trabajo asalariado “clásico” y, al mismo tiempo, sostener que ese modelo “es un factor clave para todos” (Comisión Europea, 2009: 11) [...] “en la vida cotidiana, en casa y en la sociedad” (Comisión Europea, 2007: 3), nos lleva a sostener que no se trata simplemente de generar condiciones para la apertura de nuevos negocios que,

²² “La Europa de los emprendedores” es una expresión de Barroso, nos remitimos a la nota nº 6.

²³ La Comisión sostiene en el PE2020 que “su objetivo es facilitar la creación de empresas y crear un entorno mucho más favorable para que los emprendedores actuales puedan prosperar y crecer”.

de sostenerse en el tiempo, tenderían a generar nuevos puestos de trabajo, sino de poner en juego una serie de mecanismos cuyos efectos subjetivos sean acordes a los requerimientos de un mercado de trabajo flexible. De esta forma, si la sociedad industrial tuvo su “obrero soñado” en el trabajador industrial disciplinado (Sierra Alvarez, 1990), el emprendedor parece ser el trabajador soñado del capitalismo contemporáneo.

Esta forma de enfocar la temática del emprendimiento, centrada en el individuo, nos conduce a poner el acento en la tendencia que desde hace unas décadas caracteriza a las formas de regulación social, entendida como una “psicologización” (Castel, 1981; Crespo Suárez & Serrano Pascual, 2011) en el marco de una “narrativa terapéutica” (Ehrenberg, 1991, 2010; Illouz, 2007).

Una figura se impone en el imaginario [...], la del emprendedor, que cambia de estatus: se trata menos de los fuertes que dominan a los débiles, que de un *modelo de acción autónoma*. El emprendedor es quien sabe conducirse por sí mismo. El terapeuta y el emprendedor forman los dos polos de un tipo de relaciones sociales en las cuales el acento se desplaza de la pasivo hacia lo activo. Esto quiere decir que entre los años 70 y los años 80 el fenómeno principal es que a la *autonomía como aspiración* la sucede la *autonomía como condición* de todos y cada uno, cualquiera sea su posición en la jerarquía social. Autonomía no en el sentido de una mayor libertad de participación en las decisiones políticas, sino un cambio en el espíritu de la acción que hace de la autonomía de los individuos, de la capacidad de gobernarse por sí mismos y actuar por sí mismos el valor supremo (Ehrenberg, 2010, p. 257. El subrayado es del autor, la traducción es nuestra).

Esta idea de “emprender” como la acción socialmente más valorada y su correlativa “autonomía como condición”, son producto de transformaciones sociales que afectan a los sistemas de bienestar y que dieron lugar a una “nueva cultura psicológica”, en el sentido de traducir los problemas sociales en problemas individuales. Ehrenberg retoma aquí los análisis de Robert Castel (1981) sobre *La gestión de los riesgos*, donde el sociólogo francés analiza las transformaciones que han conducido a las “terapias para gente normal”. El mundo del trabajo es señalado como uno de los más afectados por esas transformaciones. ¿Y si cada uno creara su empleo?, se preguntaba Robert Castel hace ya más de tres décadas, ante lo cual comentaba:

...este eslogan nacido en una época de paro podría pasar por una broma de mal gusto. De hecho, es una ilustración límite de esa estrategia general que consiste en movilizar a los individuos sometidos a las limitaciones para que tomen a su cargo la exigencia de regularlas (Castel, 1981, p. 219).

Esta “broma de mal gusto”, que hace unas décadas era una “ilustración límite”, hoy está en el centro de la escena y moviliza a los individuos a que regulen las limitaciones sociales

que le son imputadas como problemas personales. Pero el problema de los límites es también el problema de la crítica, que puede ser entendida no como la forma de regular las limitaciones que se nos imputan, sino como la problematización sobre los límites que nos hacen ser lo que somos, es decir, que nos constituyen como sujetos (Foucault, 1985a, 1995). Si el emprendimiento es una táctica en el seno de la estrategia neoliberal, debe ser interrogado en el marco de los problemas que plantea. Por ello, en un contexto de transformaciones, entendemos que debemos interrogarnos por el tipo de relaciones sociales y de sujetos que este tipo de mecanismos apuntan a establecer.

Según lo expuesto hasta aquí, la producción del sujeto emprendedor que intentamos analizar se enmarca en un proceso de puesta en común de un conjunto de elementos discursivos en las distintas instancias gubernamentales. La dimensión discursiva es, en efecto, una dimensión estratégica en la construcción europea contemporánea, como queda reflejado en el llamado a crear una “narrativa poderosa”, mencionada en el epígrafe de este capítulo. Por esta razón, en lo que sigue ampliaremos el enfoque teórico de la investigación, centrado en la dimensión discursiva de las políticas, como complementario a la idea de la racionalidad gubernamental antes expuesta.

1.5 Un enfoque discursivo para el análisis de las políticas sociales y de empleo

Hemos sostenido que nuestro enfoque teórico conjuga los aportes de la perspectiva de la gubernamentalidad con las aproximaciones “discursiva” sobre las políticas públicas. Estas últimas han ganado un lugar de relevancia en las últimas dos décadas (Durnova & Zittoun, 2013). En el ámbito de la política social europea, la pertinencia de este enfoque ha sido señalada por numerosos autores. Por citar un ejemplo, Jean-Claude Barbier, reconocido especialista en la materia, señala que “...la política social de la UE depende, por excelencia, del universo discursivo” (Barbier, 2012, p. 412). En esta segunda parte del capítulo, expondremos los ejes teóricos que sostienen la investigación. Retomamos inicialmente las referencias a los enfoques de la racionalidad gubernamental para, posteriormente, exponer las herramientas teóricas que pueden ser englobadas en la noción de un enfoque discursivo de las políticas públicas.

1.5.1 El enfoque de la racionalidad gubernamental

En los últimos años, los trabajos en torno a la noción de gubernamentalidad se han extendido en las temáticas abordadas, en los idiomas de trabajo y contextos de producción y han atravesado las fronteras de la academia para formar parte de espacios de producción

de conocimiento vinculados al activismo político y las luchas sociales²⁴. No es este el lugar donde realizar un compendio de los numerosos y heterogéneos trabajos que se han desarrollado. Nos limitaremos a retomar aquellos análisis que abordan la unificación europea a partir de los elementos teóricos de la gubernamentalidad y específicamente aquellas reflexiones centradas en los mecanismos vinculados a las políticas sociales europeas.

Como hemos mencionado, la perspectiva de la racionalidad gubernamental opera fundamentalmente como *disparadora* de la lectura aquí propuesta, por lo que, según avancemos en el desarrollo de la perspectiva teórica, introduciremos referencias al campo del análisis de las políticas europeas, particularmente de lo que se ha dado en llamar “europeización cognitiva o discursiva”, que en muchos casos no se vinculan explícitamente con los análisis sobre la racionalidad gubernamental o *gubernamentalidad*, pero que consideramos complementarios, en la medida que nos permiten abordar dichas políticas en su dimensión discursiva y en su producción subjetiva.

Diversos trabajos han puesto de manifiesto que la perspectiva de la racionalidad gubernamental se presenta como un enfoque analítico pertinente para abordar los procesos de coordinación de políticas sociales y de empleo a nivel europeo (Bruno, 2006; Bruno et al., 2006; Haahr & Walters, 2005; Münch, 2010; Palier & Surel, 2007). Gobernar Europa, o más específicamente el ejercicio de la *Gobernanza Europea* (Comisión Europea, 2001a), requiere un importante grado de convergencia en diferentes niveles, que van desde un Mercado Único y una moneda única a dominios como el de las políticas de empleo donde, como veremos, el tipo de regulación es de tipo “incitativo”. Requiere “volver gobernables” un conjunto relativamente unificado de objetos a los cuales la acción gubernamental se dirige. Por ello, la conformación de una “Europa Social” y de un “Modelo Social Europeo”, y más específicamente una “Europa de los emprendedores”, puede ser analizada atendiendo a la forma en que a lo largo de las últimas décadas se han conjugado una serie de discursos gubernamentales que han conformado –y siguen conformando– la “emergencia de un espacio europeo de políticas públicas” (Palier & Surel, 2007).

Es decir, la perspectiva de la gubernamentalidad no parte de una mirada “naturalista” que supondría postular que los objetos a los cuales la práctica gubernamental se dirige están ya “dados”, sino que procura poner de manifiesto la forma en que la propia racionalidad gubernamental, a través de prácticas discursivas, conforma históricamente los objetos a los cuales gobierna. La acción gubernamental configura campos discursivos –que en Foucault se vinculan a formas de saber– a partir de los cuales *se construyen los problemas, los objetos de intervención y se indican vías de acción para su resolución*.

²⁴ Como ejemplo de esto último es posible hacer referencia a los trabajos llevados adelante en Francia en el marco de la Universidad Abierta. Su página web es: <https://goo.gl/qxy3zV> [Consulta: 08-01-2016].

Tomemos como síntesis de esta idea la siguiente afirmación de Thomas Lemke, basada en la idea de racionalidad gubernamental de Foucault, citada más arriba:

[...] el gobierno define un campo discursivo en el cual se racionaliza el ejercicio de poder. Esto sucede, entre otras cosas, por medio de la formación de conceptos, la delimitación de objetos, la provisión de argumentos y justificaciones, etc. De esta forma, la práctica gubernamental permite abordar un problema y ofrece ciertas estrategias para resolverlo o tratarlo. De este modo, también estructura formas específicas de intervención. [...] una racionalidad política no es un conocimiento neutral o puro que simplemente ‘re-presenta’ la realidad gobernada; en cambio, constituye el procesamiento intelectual de la realidad sobre la cual las tecnologías políticas pueden entonces intervenir. Esto incluye agencias, procedimientos, instituciones, formas legales, etc. que nos permiten gobernar los objetos y sujetos de una racionalidad política (Lemke, 2001, p. 190. La traducción es nuestra).

Estos discursos, a los que Foucault se refería como una “forma mayor de saber” centrada en la economía política, pueden ser entendidos como “saberes de gobierno”. Es decir, un conjunto de enunciados que forman parte de un régimen de veridicción que apunta a racionalizar la práctica gubernamental. Como veremos, en la temática que analizamos también es la “economía” el discurso que pretende “justificar” la necesidad de avanzar hacia una “sociedad de emprendedores” (Audretsch, 2007) y son los instrumentos estadísticos de *cuantificación*, los que permitirán constituir un dominio de objetos de intervención en torno a la dimensión subjetiva (Desrosières, 2014). Si, como señala Lemke, la práctica gubernamental define un campo discursivo en el cual se racionaliza el ejercicio de poder, es preciso avanzar sobre las formas de abordar ese discurso.

1.5.2 De la gubernamentalidad a los enfoques de la “europeización discursiva”

Dentro del análisis cualitativo de las políticas públicas, encontramos un conjunto de enfoques llamados “discursivos” o “cognitivos” que se han consolidado a lo largo de las últimas décadas (Durnova & Zittoun, 2013; Fischer, 2003; Leca & Müller, 2008; Roth, 2008). Para el caso de las políticas europeas, pueden incluirse en estas perspectivas diversas corrientes teóricas y metodológicas, a partir de conceptos compatibles, aunque no equivalentes, como “marcos normativos y cognitivos” (Surel, 2000), “paradigmas” (P. Hall, 1993), “referenciales” (Jobert & Müller, 1987), “instrumentos” (Halpern, Lascoumes, & Le Galès, 2014) o “discursos” (Barbier, 2012; Keune & Serrano, 2014; Schmidt, 2010), además de los ya mencionados enfoques centrados en la idea de racionalidad gubernamental (Haahr & Walters, 2005; Shore, 2011).

Como se señaló en la introducción, la temática de este trabajo se vincula con los programas de acción en materia de políticas sociales y de empleo a nivel europeo y con la forma en que esas políticas son adoptadas a nivel del Estado español y la Comunidad de Navarra. Este tema se inscribe en la problemática de la “europeización” de las políticas sociales y de empleo (de Flers & Müller, 2012; Exadaktylos & Radaelli, 2009; Graziano, Jacquot, & Palier, 2013; Guillén & Álvarez, 2004). Este concepto se ha desarrollado desde los años noventa para indagar el impacto del proceso de integración europeo en los sistemas políticos nacionales. En términos generales, hace referencia a las modificaciones de los sistemas nacionales y regionales como resultado de los procesos de integración y transferencia de competencias al nivel supranacional (moneda y mercado único, libertades de circulación de mercancías, personas, servicios y capitales), pero fundamentalmente a la definición de problemas y objetivos compartidos por los Estados miembros y la difusión de discursos, narrativas e instrumentos de intervención pública como el Método Abierto de Coordinación, que es uno de los elementos centrales de la gobernanza europea y sobre el cual volveremos en las siguientes páginas.

La idea de europeización, como veremos, surge como crítica a un conjunto de visiones “rígidas” de la puesta en juego de medidas políticas a nivel comunitario. Es decir, se destaca que la naturaleza de la regulación europea en el dominio social y del empleo no se basa en coacciones exógenas –legislaciones, sanciones económicas– sino en presiones endógenas, basadas en la persuasión, la imitación de las “mejores prácticas” y en la difusión de paradigmas de políticas públicas que generan espacios enunciación y replanteamiento de la cuestión social (Serrano Pascual, 2005).

Los primeros análisis sobre la unificación europea se desarrollaron en el campo de las relaciones internacionales y estuvieron centrados en el estudio del proceso y del resultado de la propia integración. Desde la década de 1950 se desarrollaron dos posturas relativamente opuestas: el intergubernamentalismo de Stanley Hoffmann y el neofuncionalismo de Ernst Haas (Bruno, 2006; Jacquot, 2008). Más allá de las diferencias entre unos y otros, la temática central de estos análisis se vinculaba a comprender la naturaleza del proceso de integración y ofrecer conceptualizaciones del mismo. Para ello, estos enfoques proponían un análisis de abajo a arriba (*bottom-up*), partiendo desde las elites, los grupos sociales y los gobiernos nacionales hacia la construcción de la integración europea (Mariscal, 2013). En las tres décadas siguientes, estas perspectivas dominarán la escena de los análisis sobre la integración europea, pero incorporarían una perspectiva “desde arriba” (*top-down*), en la medida que las instituciones supranacionales se fueron consolidando y adquiriendo competencias propias (Costa & Brack, 2014).

En la línea de la primera perspectiva, emergen lecturas que conciben al Estado como un actor monolítico y racional y se enfocan en las limitaciones que surgen de la interdependencia producto de la puesta en común de la soberanía (*pooled sovereignty*) y de las negociaciones interestatales. En este sentido, la integración europea es vista como un

modelo clásico de cooperación interestatal, caracterizado por un alto grado de integración. A estas ideas se contraponen una perspectiva neoinstitucionalista, que surge de la relectura de las tesis funcionalistas. Esta vertiente concibe el proceso de integración como una instancia “original”, que apuntaría a la conformación de un estado federal, con la consecuente pérdida de soberanía de los Estados nacionales. Además, estos trabajos procuran poner de manifiesto el rol de múltiples actores no estatales en el juego europeo. Pero más allá de su intento por desplazar la mirada desde el Estado hacia una pluralidad de actores, la acción de estos agentes sigue subordinada a los procesos comunitarios, que operan como variable externa e independiente. En estas últimas perspectivas, predominaron análisis que, más allá de la variedad de supuestos teóricos y metodológicos, comparten la idea de que la integración europea funciona como un proceso fundamentalmente unidireccional y centran sus análisis en el estudio del “desajuste” entre los niveles europeo y doméstico y en los procesos de internalización o adaptación normativa cuya premisa es la convergencia (Forest & Lombardo, 2011).

Años posteriores, diversos análisis han coincidido en la necesidad de asumir una mirada complementaria que superara aquel dualismo inicial, al tiempo que abandonaban la intención de ofrecer una teoría general de la integración europea. Así, desde 1990 se ha avanzado en líneas de análisis que han privilegiado los interrogantes sobre el funcionamiento de Europa (¿Cómo? ¿Quiénes?), en lugar de la pregunta inicial por su naturaleza (¿Qué es Europa?). Por otra parte, como señala Isabelle Bruno (2006), uno de los puntos problemáticos de estos últimos enfoques ha sido el postulado de la asimetría analítica entre las dimensiones económicas y políticas en relación a las manifestaciones sociales y culturales del fenómeno europeo. Por ello, para salir de la univocidad de los postulados institucionalistas o economicistas de aquellas corrientes, se llevaron a cabo trabajos que operaron un desplazamiento desde los dominios legales e institucionales hacia el campo de la complejidad de las ideas, los actores, las prácticas, los intereses o los discursos que dan forma a la acción pública europea (Barbier, 2012; Bruno, 2006; Schmidt & Radaelli, 2004).

Desde estas perspectivas, se entiende que el impacto doméstico de las instituciones europeas no se limita a cambios estructurales y legislativos, sino que también puede vincularse a la internalización de valores, discursos y paradigmas de políticas públicas. Es decir, se trata de desplazar el fenómeno de la construcción europea hacia los postulados de las miradas “constructivistas” (Christiansen, et al., 1999). Precisamente en esta mirada constructivista, entendida en un sentido amplio, se inscriben buena parte de los trabajos que apelan a la idea de ‘europeización’. Bajo esta noción, se han explorado las complejas relaciones entre la Unión y los Estados miembros, describiendo tanto los conflictos políticos en torno a la adaptación normativa o la distribución de recursos entre los distintos actores y sectores de la arena nacional, como la dimensión discursiva en la elaboración de paradigmas y categorías que racionalizan la acción pública, particularmente en aquellas

áreas como las políticas sociales y de empleo, donde los estados miembro mantienen sus competencias. Pueden mencionarse aquí las políticas de formación y educación (Vukasovic, 2013), las políticas de igualdad de género (Forest & Lombardo, 2011; Jacquot, 2006) y las políticas sociales y de empleo (Arrignon, 2011; Guillén & Álvarez, 2004; Moreno & Serrano, 2011).

En este sentido, los estudios en torno a la idea de europeización, más allá de su amplitud y diversidad, han contribuido a un cambio en la perspectiva desde la cual la integración europea es analizada (Forest & Lombardo, 2011). Bajo ese término se han desarrollado análisis comprehensivos, que intentan poner de relevancia las dimensiones discursivas, institucionales y los factores de interacción entre los distintos niveles de gobierno, desplazando cualquier idea de linealidad o unidireccionalidad (Schmidt & Radaelli, 2004). La europeización es entonces vista como un proceso dinámico, plural y contingente, en lugar de ser entendida como un proceso mecánico y estático. Por ello, Olsen (2002, p. 943) sostiene que “la europeización puede resultar, sin embargo, menos útil como concepto explicativo que como un artificio que dirige la atención y un punto de partida para una ulterior exploración”.

Creemos que lo relevante de esta noción es que permite diferenciar el proceso de construcción europea de otros fenómenos como “convergencia”, “integración” o “armonización” (Forest & Lombardo, 2011; Guillén & Álvarez, 2004). Si estos conceptos son propios de análisis enfocados en el problema del reforzamiento o debilitamiento del Estado en el proceso de integración, la idea de europeización conduce en cambio a la multiplicidad de factores puestos en juego a la hora de analizar el rol de las instituciones nacionales en el proceso de “adaptación” a Europa, a la vez que destacan que Europa no debe ser vista como una variable externa a esas transformaciones. De hecho, siguiendo los análisis de Isabelle Bruno (2006), nos inclinamos por sostener que el interrogante más pertinente para este fenómeno no es ¿qué es la europeización? sino ¿cómo funcionan los mecanismos desplegados en “nombre de Europa”²⁵? En un sentido similar, Wall y Jacquot (2010) hablan de “los usos de Europa” para, en lugar de preguntarse en primer lugar si las reformas nacionales son o no la aplicación de las directivas europeas, estudiar dónde, de qué forma y cuándo los actores nacionales han utilizado los recursos, referencias e instrumentos europeos como herramientas de su propia estrategia en la puesta en marcha de reformas a nivel nacional, siendo que esos propios actores nacionales forman parte directa o indirectamente de las dimensión europea. La europeización aparece así como condición de posibilidad de la emergencia de un conjunto de enunciados y de prácticas coordinadas a nivel de la Unión, pero manteniendo sus particularidades diferenciales. Es decir, si bien la adopción de los discursos promocionados por las instituciones europeas

²⁵ Esta expresión corresponde a Kevin Featherstone, “Introduction: In the Name of ‘Europe’”, en Featherstone & Radaelli (2003).

puede indicar la “eficacia simbólica” del significante, el significado de las prácticas a las que da lugar vendrá determinado por las instituciones que lo ponen en marcha, las relaciones de fuerza subyacentes a las mismas y las condiciones particulares de su uso (Martín Martín, 2014).

En ese sentido, Schmidt y Radaelli (2004) y Bruno (2006) destacan la importancia de lo que llaman un “enfoque pluralista” para el análisis del cambio político en Europa, argumentando que si se consideran los aspectos de la europeización desde diversas perspectivas teóricas y metodológicas, es factible dar cuenta de los procesos de cambio operados a nivel de los estados por la construcción europea. Le europeización requiere desde esta perspectiva un enfoque analítico acorde a su carácter múltiple y dinámico. Es por eso que aquí proponemos un conjunto de herramientas analíticas que nos permitan abordar la conformación y los efectos de un *discurso europeo sobre el emprendimiento* como dimensión constitutiva de las prácticas sociales en el mundo del trabajo impulsadas desde las instituciones públicas.

Dentro de los diversos dominios y mecanismos de la europeización, nos centraremos en lo que ha dado en llamarse la “europeización cognitiva” (Guillén & Álvarez, 2004; Pasquier, 2005; Surel, 2000). Este término se refiere específicamente a la coordinación de las políticas europeas a través de “conocimientos” compartidos, lo cual contempla todas aquellas prácticas basadas en la comparación de las performances a partir de estadísticas armonizadas, de paradigmas comunes de políticas públicas, de la puesta en juego de conceptos, categorías y estrategias discursivas comunes (narrativas, argumentos, etc.). En un sentido similar, aunque menos frecuente en la literatura, es posible referirse a una “europeización discursiva” (Barbehön, 2016; Forest & Lombardo, 2011). Utilizaremos indistintamente uno y otro término.

En el caso español, el problema de la europeización se presenta como un tema particularmente importante. En el contexto postfranquista, la idea de Europa se asoció a una suerte de horizonte al que debía aspirarse a partir de un proceso de modernización. Desde entonces, se produjo un desarrollo y relativa consolidación de las protecciones sociales características del Estado social (Guillén, 1992; Guillén & León, 2011). Moreno y Serrano (2011) destacan algunos ejes de relevancia en torno a la europeización de las políticas sociales y de empleo españolas: aunque con diferencias regionales, se han transformado los modos de gobierno y se han establecido nuevos mecanismos e instrumentos; Europa opera como una instancia de modelo y comparación (*benchmark*) para las políticas españolas a partir de la promoción de “buenas prácticas” y objetivos compartidos; se destaca que muchos actores sociales y económicos han utilizado la referencia europea como símbolo de modernidad y progreso y han establecido así estrategias de legitimación de sus demandas y posiciones sociales.

Por su parte, Guillén y Álvarez (2004) concluyen que, en términos generales, desde el comienzo del período democrático y su posterior ingreso en la UE, el Estado de

Bienestar español ha mostrado un importante grado de europeización tanto en términos cuantitativos (tendencia a la convergencia en sus principales indicadores) como cualitativos (el tipo de sistema de protección implantado y su alcance). El ingreso a la Unión Europea ha significado para España cierta “presión positiva” en un período de rediseño, expansión y mejora de su sistema de bienestar. En ese marco, la incorporación del discurso de la UE sobre la lucha contra la pobreza y la exclusión social, la igualdad de género, la conciliación de la vida familiar y laboral, y las políticas activas de empleo a nivel nacional y regional, han sido de la mayor importancia. Como señalan Guillén y Palier:

El caso español muestra cómo la europeización cognitiva ha sido importante para el desarrollo de las políticas sociales. En este caso, la apelación al “Modelo Social Europeo” como referencia por parte de los actores nacionales fue crucial en la motivación gubernamental para desarrollar las políticas sociales. El Modelo Social Europeo es influyente no necesariamente por sí mismo sino como una representación en la percepción de la población y los gobiernos nacionales (Guillén & Palier, 2004, pp. 204-205. La traducción es nuestra).

Veamos a continuación cuáles son los mecanismos por los cuales y los dominios en los que la europeización se lleva a cabo, para centrarnos posteriormente en el campo específico de la europeización discursiva, en el marco de la cual desarrollaremos nuestro trabajo.

1.5.3 Mecanismos y dominios y de la europeización de las políticas sociales

Más allá de esas características generales comunes, los estudios que se refieren a la idea de europeización no remiten a un criterio unívoco sobre este proceso. Existen una variedad de definiciones de la europeización, que van desde la incidencia de las políticas europeas en los estados miembros, hasta referencias más amplias que asocian el término a la capacidad de las instituciones europeas de definir los marcos (*frames*) a partir de los cuales las políticas públicas se llevan a cabo (Schmidt & Radaelli, 2004). Como punto de partida nos interesa tomar la definición ya clásica ofrecida por Radaelli cuando propone que la europeización refiere a:

Procesos de (a) construcción (b) difusión e (c) institucionalización de reglas formales e informales, procedimientos, paradigmas de políticas públicas, estilos, ‘modos de hacer’, creencias y normas compartidas que son inicialmente definidas y consolidadas en el proceso de toma de decisiones de la UE y luego incorporadas en la lógica de los discursos, identidades, estructuras políticas y políticas públicas nacionales (2001, p. 108).

Esta definición “procesual” no pretende abarcar todos los elementos que forman parte de la integración europea, pero contiene los principales ejes que caracterizan al fenómeno: subraya la importancia del cambio en la lógica del comportamiento político, al mismo tiempo que destaca la institucionalización de los procesos y contempla los elementos formales e informales (Mariscal, 2013).

Siguiendo esta definición de Radaelli, Bruno Palier e Yves Surel (2007) destacan el carácter “interactivo” de la Europeización. Dentro de las formas de construcción del objeto de análisis “política europea”, señalan que sostener la dicotomía de los niveles europeo y nacionales como presupuesto analítico “impide abordar toda la complejidad del sistema político-administrativo europeo, fundado sobre la interpenetración de los niveles y los marcos institucionales” (Palier & Surel, 2007, p. 33). Se trata así de analizar la europeización como un proceso y no como un resultado o impacto que había que medir.

Aquí no nos interesa sumar un nuevo capítulo a la discusión en torno a la definición y alcance de este concepto. Nos interesa en cambio destacar que las dinámicas comprendidas bajo la noción de europeización aquí señalada, tienden a alejarnos de cualquier definición unívoca o intento de generalización del proceso de coordinación política a nivel europeo. Nuestro interés por este concepto se basa en que permite situarnos en el marco de los análisis sobre las formas en que los paradigmas, discursos o narrativas de las políticas desarrolladas a nivel europeo sustentan la formación de políticas a nivel nacional. Así, se trata de contemplar las políticas europeas como un *explanandum* (aquello que debe explicarse) más que como un *explanans* (variable explicativa) (Mariscal, 2013). Por otra parte, debe destacarse que esta definición genérica debe ser contemplada según el tipo de políticas que se analicen, puesto que las competencias de la Unión varían dependiendo del dominio al que se haga referencia. En el caso de las políticas sociales y de empleo que aquí nos ocupan, dado que las competencias en la elaboración e implementación de esas políticas corresponden a los estados miembros, existe consenso en el hecho de entender la europeización como un proceso bidireccional.

Dicho esto, es preciso entonces especificar a qué dimensión de la europeización se dirige nuestro análisis. Claudio Radaelli (2001) destaca tres *dominios* (¿qué se “europeiza”?) y tres *mecanismos* (¿a través de qué instrumentos?) a tener en cuenta a la hora de estudiar las políticas europeas. Desde luego que este esquema es de carácter analítico y no pretende establecer una distinción estricta entre cada uno de los dominios y mecanismos, puesto que un conjunto de reformas puede afectar a más de un dominio y poner en juego diversos mecanismos. El esquema nos sirve en todo caso como punto de partida para señalar con mayor especificidad el campo de nuestra indagación.

Cuadro 1: Dominios de la europeización

Estructuras nacionales	Políticas Públicas	Estructuras cognitivas y normativas
1. Estructuras políticas - Instituciones (a nivel gubernamental) - Administración Pública - Relaciones intergubernamentales - Estructura legal 2. Estructuras de representación y clivajes - Partidos políticos - Grupos de presión - Estructuras de clivaje social	- Actores - Problemas públicos - Estilos de políticas - Instrumentos - Recursos	- Discursos - Normas y valores - Legitimación política - Identidades - Tradiciones sobre las formas de gobernanza - Paradigmas de políticas públicas, marcos (frames) y narrativas

Fuente: Radaelli (2001).

El primer dominio señalado en el cuadro 1 corresponde a las *estructuras domésticas* y se refiere a las principales instituciones gubernamentales de un país, su estructura legal, relaciones intergubernamentales, sistemas de partidos, el rol del tercer sector, los grupos de presión, etc. La literatura en este punto es muy amplia. Por mencionar algunos ejemplos del caso español, se han llevado a cabo estudios sobre la europeización del sistema político (Closa Montero, 2001) y sobre el sistema autonómico (Morata, 2007) o sobre la agenda legislativa tanto estatal como autonómica (Palau, 2013).

En el dominio de las *políticas públicas*, se ven afectados tanto los actores relevantes, los recursos movilizados, los instrumentos elegidos y los “estilos” de políticas, por ejemplo más corporativista o pluralista, o más o menos reguladoras, así como a la forma de entender los problemas públicos. También aquí la cantidad de investigaciones es numerosa. Los métodos comunitarios conocidos bajo el rótulo de “Gobernanza europea”²⁶, son el ejemplo más claro de la transformación de los mecanismos gubernamentales hacia una acción coordinada entre los diferentes niveles de gobierno en vistas a elaborar y aplicar las políticas públicas. En lo que refiere a las políticas sociales europeas, se ha puesto de manifiesto la centralidad del Fondo Social Europeo en ese campo, a la hora de implementar reformas en el mercado de trabajo y la seguridad social (Arrignon, 2014; Gerven et al., 2014).

En tercer lugar, se encuentran las *estructuras cognitivas y normativas*. Radaelli enumera dos razones que justifican este dominio. Por un lado, la influencia de los valores,

²⁶ En el Libro Blanco sobre la Gobernanza Europea, se señala que el concepto de “gobernanza” designa las normas, procesos y comportamientos que influyen en el ejercicio de los poderes a nivel europeo (Comisión Europea, 2001a). Volveremos sobre este concepto más adelante.

ideas y discursos que van a prevalecer en los estados miembros en torno a determinadas temáticas. Por otro, el hecho de que los marcos cognitivos y normativos pueden desencadenar transformaciones en los dominios anteriores, por ejemplo en la interpretación de los problemas sociales por parte de los actores en relación a las causas de desempleo y las formas de enfrentarlo, así como las formas de legitimar las medidas políticas tomadas en la materia. En este punto, pueden citarse los trabajos del neoinstitucionalismo de Vivien Schmidt (2008), los trabajos de Jean-Claude Barbier (2005; 2012), la compilación realizada por Bruno Palier e Yves Surel (2007) y del propio Claudio Radaelli (Exadaktylos & Radaelli, 2009; Radaelli, 2000).

Más cercanos a nuestro problema, podemos mencionar el cambio de paradigma en las políticas sociales y de empleo orientado hacia la “activación” y la “flexiguridad”. A partir de estos paradigmas, han sido puestas en marcha reformas que tienden a unificar las prestaciones del desempleo o de asistencia a la actividad en el mercado de trabajo. Aquí el nivel comunitario interviene fundamentalmente en la difusión de criterios de interpretación de los problemas económicos y sociales y sugiere un conjunto de mecanismos para resolver los problemas de empleo (Barbier, 2002; Fernández Rodríguez & Serrano Pascual, 2014; Verschraegen, Vanhercke, & Verpoorten, 2011; Vielle, Pochet, & Cassiers, 2005).

Si bien este esquema simplifica un conjunto de fenómenos sumamente complejos, nos interesa con la finalidad de poner de manifiesto que la investigación de esta tesis se dirige fundamentalmente a los fenómenos comprendidos en el dominio que Radaelli llama *estructuras cognitivas y normativas*, que englobaremos en la noción de “dominio discursivo”. Es decir, la dimensión que interrogaremos de las políticas de promoción del emprendimiento es precisamente a nivel de las estrategias discursivas, los indicadores, las narrativas y los paradigmas de políticas públicas. Como detallaremos, esos elementos permitirán dar cuenta de la formación de un *discurso europeo sobre el emprendimiento* a partir del cual las distintas instancias gubernamentales incitan a la población a devenir emprendedores, para lo cual se construyen categorías sociales —que en nuestro caso hemos llamado el *ideal normativo* del emprendedor.

Continuando con la propuesta de Radaelli, los *dominios* de la europeización recientemente mencionados se vinculan a su vez con los *mecanismos* puestos en juego en ese proceso. A partir de una síntesis de diversa bibliografía sobre el tema, el autor propone distinguir mecanismos “verticales” y “horizontales”. Los primeros hacen referencia específicamente al vínculo entre el nivel de las instituciones europeas, donde las políticas son diseñadas, y el nivel nacional, donde esas políticas son implementadas. En algunos casos, las políticas europeas implican la adopción de un modelo específico en determinados ámbitos y conforman una integración positiva bajo presiones de adaptación. La idea de un “modelo europeo” hace referencia aquí a mecanismos cuya adopción son condición necesaria de la propia integración europea y su diseño se realiza a nivel supranacional. Ejemplos de ello pueden ser las políticas de protección de los

consumidores, políticas ambientales o de salud y seguridad laboral. En otros casos, no prescriben un modelo, sino que remueven obstáculos y cambian la estructura de oportunidad doméstica²⁷, mediante el mecanismo de la *competencia reguladora* a nivel internacional. En este último caso, el ejemplo más claro es la creación del Mercado Común, a partir de la remoción de las barreras arancelarias. Los efectos de este mecanismo indirecto no puede determinarse a priori, sino que dependerá de qué actores se vean beneficiados y cuáles no.




Por su parte, los mecanismos horizontales se refieren a la dimensión donde no existen prescriptos modelos europeos. La europeización opera allí como un proceso en el que no hay “presión” para conformarse a los modelos de políticas, sino diferentes formas de encuadramiento. Este tipo de mecanismos se refieren al “enmarcado” de las políticas (*framing mechanism*)²⁸. En el análisis de políticas públicas, el *framing* o “enmarcado”, tal como Rein y Schön (1993) lo definen, es una forma de seleccionar, organizar, interpretar y dar sentido a una realidad compleja para proporcionar marcos para conocer, analizar, persuadir y actuar. Dentro de los marcos de política son habituales las historias (*storytelling*) o narrativas que ordenan y dan sentido a las políticas, las cuales incluyen la definición de problemas, el encadenamiento de acciones causales y propuestas para la acción, es decir, expresan “lo que es” (marcos cognitivos) y lo que “deber ser” (marcos normativos).

Los mecanismos de *competencia reguladora* (*benchmarking*, buenas prácticas, Semestre Europeo) comienzan verticalmente, pero tiene consecuencias horizontales (Mariscal, 2013). Los mecanismos horizontales de europeización son “blandos”, en el sentido que suele hablarse de “*soft law*” o de “derecho incitativo”. Radaelli se refiere a tres: a) las directrices “minimalistas” o regulaciones no obligatorias, que pueden aportar legitimación adicional a decisiones domésticas, ofrecer lecturas de los problemas de las políticas públicas y sugieren posibles soluciones; b) mecanismos de *convergencia cognitiva*, que crean las precondiciones para la difusión de ideas compartidas y paradigmas de políticas como el método abierto de coordinación, las técnicas de *benchmarking* o las “buenas prácticas” impulsadas por el *Método abierto de coordinación*; y c) estilos de políticas, fundamentalmente los mecanismos de gobernanza, donde la principal referencia puede ser la idea de “gobernanza europea” como distinto a modos corporativos o estatistas.

²⁷ Por estructura de oportunidad se entiende el conjunto de condicionantes que permiten a los actores sociales tomar determinadas decisiones o establecer ciertas estrategias.

²⁸ Dos conceptos claves en los análisis constructivistas a los que nos referimos son el de “dar forma” (*shaping*) y los “marcos” de la política (*framing / frameworks*). Este último término se remonta al trabajo de Erving Goffman (2006) *Frame analysis: los marcos de la experiencia*.

Cuadro 2: Mecanismos de la europeización

Presencia de un “modelo europeo” 	Coerción o mimetismo	Adaptación por presión
Integración sin modelo europeo prescrito 	Regulación competitiva de mercado	Estructuras de “oportunidad nacional”
Mecanismos de “framing” (enmarcado) 	Framing policies (directrices mínimas UE)	UE proporciona las “lecturas/soluciones” de determinados problemas
	Convergencia “cognitiva” en ausencia de directrices	Paradigmas y narrativas de políticas públicas
	Estilo de políticas públicas	Mecanismos de gobernanza

Fuente: Radaelli (2001).

Del mismo modo que para el caso de los *dominios* de la europeización nuestro objeto se vincula fundamentalmente con lo que Radaelli llama *estructuras cognitivas y normativas*, el tipo de *mecanismos* sobre los que indagaremos se vinculan a los “mecanismos de enmarcado” (*frames*) de las políticas. Estos mecanismos no responden a una estructura rígida, sino que se expresan en un conjunto de instrumentos²⁹ como el Método Abierto de Coordinación o el “Semestre Europeo”³⁰, en particular los Programas Nacionales de Reforma y los Programas Operativos Regionales, como detallaremos de inmediato.

Resumiendo, y sin pretender hacer un uso mecánico de este esquema, señalamos que en el marco de los análisis sobre la europeización, nos interesa particularmente enfocarnos en el dominio de las estructuras cognitivas y normativas de las políticas, así como en los mecanismos de enmarcado que permiten precisamente que el dominio discursivo opere en distintos niveles de gobierno. Específicamente, en nuestro caso se trata de indagar la forma en que la europeización opera como un campo de convergencia de estrategias discursivas, categorías, paradigmas y narrativas, a las cuales los estados miembros pueden apelar o “hacer uso” a la hora de implementar políticas sociales y de empleo.

²⁹ Para poder operacionalizar esta idea hemos optado por una diferenciación analítica entre los “instrumentos”, entendidos como soportes materiales (por ejemplo los Programas Nacionales de Reformas) y los mecanismos de enmarcado propiamente dichos que estarían “contenidos” en esos instrumentos y que hacen referencia a una dimensión más abstracta como son los “marcos” cognitivos y normativos.

³⁰ El Semestre Europeo es el ciclo de coordinación de las políticas económicas y presupuestarias, en el marco de gobernanza económica de la Unión Europea.

Una precisión debe ser hecha sobre los términos “cognitivo-normativo”. En estos trabajos, la idea de una dimensión “cognitiva” de las políticas públicas no se vincula con la psicología cognitiva heredera del conductismo o con el enfoque cognitivista en pedagogía y teoría del aprendizaje desarrollado por Piaget. Tampoco se vincula a la “ciencia cognitiva” en el sentido desarrollado por Chomsky. Se refiere, en cambio, a la idea de “conocimiento” de la realidad social, fundamentalmente como recurso movilizado por los actores sociales, como pueden ser las estadísticas armonizadas, los estilos y teorías de políticas públicas vinculados al “aprendizaje de políticas” (*policy learning*), la idea de “buenas prácticas”, entre otros.

Por su parte, la noción de “normativos” no debe confundirse con el carácter normativo del ideal del emprendedor, aunque, como veremos, están estrechamente vinculados. En el caso de las políticas públicas, remite a los *cursos de acción* contenidos en las políticas, su legitimación y valoración, lo cual cuestiona la idea de “neutralidad” de los instrumentos de las políticas públicas. En términos generales, la idea de un enfoque cognitivo-normativo hace referencia pues a la dinámica de construcción social de la realidad por parte de la acción pública y las vías de acción propuestas.

Las políticas públicas constituyen espacios (foros) en el seno de los cuales los diferentes actores construyen y expresan una “relación con el mundo” que remite a la manera que ellos perciben la realidad, a su lugar en el mundo y a lo que consideran que el mundo “debe ser”. Puede verse a partir de allí del carácter a la vez cognitivo y normativo de la acción pública, ya que las dos dimensiones de explicación del mundo y de intervención normativa están irreductiblemente ligadas en un proceso de “puesta en sentido” de la realidad: las políticas públicas operan a la vez como constructoras de interpretaciones de la realidad [...] y a definir los modos normativos de acción [...] (Müller, 2000, p. 195).

Independientemente de los términos que se utilicen, este doble nivel cognitivo-normativo es una constante en los análisis sobre políticas públicas: diagnóstico y terapia (Sierra Alvarez, 1990); ideológico y operativo (Santos Ortega & Rodríguez, 1993); diagnóstico y pronóstico (Fernández Rodríguez & Serrano Pascual, 2014) o diagnóstico, evaluación, prescripción y legitimación (Entman, 1993). En nuestro caso, cuando hablemos de un *discurso europeo sobre el emprendimiento*, como producto de una europeización cognitiva, estaremos haciendo referencia a ambos contenidos, cognitivos y normativos, lo cual nos permitirá, en el tercer apartado de la tesis, analizar la construcción del problema de la política pública –que contiene el diagnóstico y las vías de acción– la población objetivo, el desplazamiento del asalariado por el emprendedor y los atributos o características del ideal normativo del emprendedor.

Otro elemento a destacar dentro de la vertiente cognitivo-normativa es la idea de “referencial” de la política pública, introducido por Jobert y Müller (1987). Con este término intentan poner de manifiesto que cada vez que estamos ante el proceso de formulación de una política pública, es posible reparar en mecanismos de construcción de “...una imagen de la realidad sobre la cual se quiere intervenir. Es en referencia a esta imagen [...] que los actores van a organizar su percepción del sistema, confrontar sus soluciones y definir sus propuestas de acción: llamaremos a este conjunto de imágenes ‘el referencial de la política pública’” (Müller, 1990, p. 73).

Nos encontramos de esta forma en la dimensión en que las políticas públicas operan como “constructoras del sentido” de lo social (Faure, Pollet, & Warin, 1995). Como elemento creador de sentido, el referencial articula cuatro niveles 1) *valores*, como pueden ser las ideas de igualdad o justicia, la función de la educación, pero también el lugar social de los campesinos o los obreros, o en nuestro caso, de los emprendedores; 2) *normas*, que definen la distancia entre lo que se percibe como realidad y aquello que se desea (“la agricultura debe modernizarse”, “nuestras empresas deben ser más competitivas”, “Europa necesita más emprendedores”); 3) *algoritmos*, como imputaciones causales entre dos fenómenos sociales, que pretenden dar cauce a las *normas* (“si bajamos los aranceles de importación nuestra agricultura se modernizará y las empresas ganaran competitividad”, “más emprendedores, y por tanto más progreso, más empleo, más bienestar”³¹); 4) *imágenes*, que son vectores que condensan los puntos anteriores: agentes portadores de valores (los jóvenes agricultores modernos, los emprendedores), y argumentos en favor del curso de acción a tomar y pautas de cómo llevarlo a cabo.

Esta idea de referencial nos permite tomar ciertos elementos para nuestro análisis. Como veremos, una de las dimensiones más importantes de las políticas europeas es la creación de imágenes o referenciales, que conjugan lecturas y construcciones de cierta problemática social, vinculado a lo que Jobert y Müller llaman la dimensión *cognitiva* (“la falta de espíritu emprendedor dificulta la salida de la crisis y la creación de empleo”), a la vez que contienen una fuerte carga *normativa* (“para crear empleos Europa necesita más emprendedores”).

Según lo expuesto, la dimensión discursiva a la que hacemos referencia no se remite a una “representación lingüística” de hechos externos al propio discurso, sino que el discurso es un elemento constitutivo de la realidad sobre la que se interviene. Avancemos entonces, para finalizar con este capítulo, sobre el sentido performativo del discurso de las políticas públicas.

³¹ Extraído del discurso de Mariano Rajoy, pronunciado el 4 de marzo de 2011. Disponible en <https://goo.gl/wWulnF> [Consulta: 25-04-2015].

1.5.4 Performatividad y construcción de las categorías sociales

Vivien Schmidt y Claudio Radaelli (2004), retomando la advertencia de Majone que encabeza este apartado, señalaban hace más de una década el escaso desarrollo de los enfoques discursivos sobre la europeización. Una década más tarde es posible afirmar que los análisis que se han desarrollado bajo esta noción constituyen un enfoque que, si bien se encuentra en pleno desarrollo, ha dado lugar a un número importante de investigaciones y ofrece una variada cantidad de herramientas analíticas (Zittoun, 2014).

Si bien con presupuestos diferentes y poniendo énfasis en distintas dimensiones del discurso³² –narrativa, retórica, argumentación, uso de metáforas, categorización– estos trabajos tienen en común el rechazo a enfoques “positivistas” (Fischer, 2003), a los postulados racionalistas de muchas vertientes del *rational choice* o las vertientes funcionalistas que sopesan el carácter esencialmente técnico y neutral de las políticas, para poner la dimensión discursiva en el centro de sus análisis, fundamentalmente como articuladora del significado y al sentido de las prácticas sociales, pero también a la función reguladora de determinados enunciados, destacando la dimensión normativa que encierra la acción pública. Inspiradas muchas de ellas por el *giro lingüístico*, el análisis post-estructuralista en filosofía y ciencias sociales (Haahr & Walters, 2005), estos enfoques destacan la dimensión performativa del discurso.

Como señalan Durnova y Zittoun (2013) los enfoques discursivos de las políticas públicas, al poner de relieve las relaciones de poder vinculadas a las formas de saber, intentan borrar la frontera establecida entre un conocimiento empírico pretendidamente neutral u objetivo y los efectos normativos o de poder. En ese sentido, uno de los supuestos más importantes de estos análisis es que el discurso no es una simple representación de una realidad o de hechos externos al propio discurso, sino que la discursividad es una dimensión constituyente de las prácticas sociales, y que por tanto da forma al mundo social. Antes de avanzar sobre la noción de discurso de las políticas públicas que utilizaremos a lo largo del trabajo, es preciso hacer referencia a la noción de performatividad discursiva.

La dimensión performativa del discurso, cuyas referencias son los trabajos de John Austin (1962), subraya la ruptura con la concepción representativa del lenguaje, en el sentido de ser un fenómeno que refleja una esencia previa al propio discurso, para

³² Como señalan Durnova y Zittoun (2013), estos enfoques no responden a una etiqueta común, el término “discursivo” resulta pertinente para englobar un conjunto de trabajos que se articulan en torno a conceptos como “interpretativos”, “post-positivistas”, “críticos”, o “argumentativos”. Desde el punto de vista institucional, las Revistas *Critical Policy Studies* y el *Journal of European Public Policy* suelen publicar este tipo de literatura. Además, dos reuniones científicas congregan principalmente a estas perspectivas: la *Interpretative Policy Conference* y la *International Conference on Public Policy*. En esta última hemos presentado una comunicación basada en el apartado teórico y metodológico de esta tesis.

concebirlo como instrumento que hace cosas, que produce fenómenos, incluso estableciendo la existencia de aquello que pretende representar. El punto de partida del desarrollo teórico de Austin es la crítica al supuesto que propone que la única función de un enunciado es describir algún estado de cosas. Esta suposición llevaría a lo que Austin denomina la “falacia descriptiva”, esto es, sostener que sólo tienen interés teórico los enunciados descriptivos. Para salir de esta falacia, en su teoría de los actos de habla, propuso una clasificación de las expresiones lingüísticas en función de aquello que hacemos cuando hablamos.

Inicialmente, Austin propuso una diferenciación entre expresiones constatativas (que pueden ser juzgadas como verdaderas o falsas) y expresiones realizativas o performativas, que no se juzgan por su verdad o falsedad sino, dependiendo del contexto, lo “afortunado” o “desafortunado” de su acción, es decir, si logra determinados efectos³³. Esto permite no sólo considerar qué hacemos con las palabras, sino también las condiciones para hacerlo. Entre las expresiones performativas se pueden distinguir los actos *locucionarios*, los *ilocucionarios* y los *perlocucionarios*. El primero es el acto material de la enunciación, ya sea hablada o escrita; el segundo, es el acto que se realiza por el hecho de decir algo (prometer, juzgar, por ejemplo) y el tercero, aquello que alude a las consecuencias del acto de hablar. Los dos últimos son relevantes en la exploración de los procesos de objetivación que los discursos realizan de los sujetos (Amigot Leache, 2005).

En ese sentido, esta noción de performatividad, cuyas derivas teóricas sería imposible resumir aquí, ha sido retomada por diversos autores, entre los que nos interesa señalar a Michel Callon (2010) y Judith Butler (2010). El primero, analiza la dimensión performativa de las ciencias económicas, las cuales, sostiene,

...performan, moldean y formatean la economía en lugar de simplemente observarla. [Por ello,] ni las leyes de mercado ni el *homo economicus* son la naturaleza oculta del ser humano, no son tampoco puras ficciones. Son, en cambio, el resultado histórico del movimiento conjunto de la economía y las ciencias económicas (Callon, 2008, p. 10).

Esta noción aplicada a las ciencias económicas resulta pertinente para el análisis del discurso europeo sobre el emprendimiento puesto que, como veremos, la ciencia económica es uno de los discursos expertos que sustentan estas medidas. Además, los análisis de Callon, siguiendo a Miller (1994), se centran en lo que los autores denominan las “agencias de cálculo” (instituciones que cuantifican los fenómenos económicos) y muestran cómo esas agencias *performan* el mercado y el sujeto económico. De un modo

³³ Si bien inicialmente Austin opone los enunciados “constatativos” de los “performativos”, posteriormente esta distinción se disuelve y la performatividad queda ligada a la dimensión ilocucionaria del acto lingüístico.

similar, como intentaremos mostrar en el capítulo siete, los mecanismos de cuantificación estadística juegan un rol fundamental en la formación –en la performación sostendría Callon– de una subjetividad emprendedora.

En el caso de Judith Butler, retomando los análisis del discurso de Foucault y los aportes del psicoanálisis, la noción de performatividad ha sustentado sus críticas a nociones esencialistas o metafísicas de la identidad de género. La concepción del acto discursivo que sostiene esta autora, hace referencia a la vez a “algo ejecutado [*performed*] (y por tanto teatral, que se presenta ante un público, y sujeto a interpretación), y lingüístico, que provoca una serie de efectos mediante su relación implícita con las convenciones lingüísticas” (Butler, 2007, p. 31). A partir de esta concepción, Butler sostiene que el género no es una identidad estable, sino es una identidad constituida en el tiempo, una identidad instituida por una “repetición estilizada de actos”. En este sentido, la performatividad es una repetición que actualiza normas, que podemos suponerlas como regulación de esos actos reiterados, aunque la reiteración sea imperfecta y esté abierta a los desplazamientos (Amigot Leache, 2005).

La anticipación de una revelación fidedigna del significado es el medio a través del cual esa autoridad se instala: la anticipación conjura su objeto. Es posible que tengamos una expectativa similar en lo concerniente al género, de que actúe [en el sentido de “poner en acto”] una esencia interior que pueda ponerse al descubierto, una expectativa que acaba produciendo el fenómeno mismo que anticipa. Por tanto, en el primer caso, la performatividad del género gira en torno a esta metalepsis, la forma en que la anticipación de una esencia provista de género origina lo que plantea como exterior a sí misma. En el segundo, la performatividad no es un acto único, sino una repetición y un ritual que consigue su efecto a través de su naturalización en el contexto de un cuerpo, entendido, hasta cierto punto; como una duración temporal sostenida culturalmente (Butler, 2007, p. 17).

En particular, nos interesa destacar las consecuencias críticas que esta concepción tiene sobre el supuesto de “internalidad” de los actos psíquicos: “lo que hemos tomado como un rasgo “interno” de nosotros mismos es algo que anticipamos y producimos a través de ciertos actos corporales, en un extremo, un efecto repetido de actos naturalizados” (*Ibidem*). Esta concepción de la performatividad puede ser llevada a otros ámbitos de construcción de subjetividades, más allá de la cuestión del género. De hecho, posteriormente Butler (2010), en una reflexión conjunta con Michel Callon y Paul du Gay³⁴, ha ampliado el alcance de sus análisis, indagando el vínculo entre economía y política.

³⁴ Nos referimos al número de la revista *Journal of Cultural Economy* Volume 3, Issue 2, 2010, compilado por Michel Callon, titulado “Performativity, economics and politics”.

En este sentido, la práctica “devenir emprendedor” puede entenderse en el sentido performativo como la repetición de los actos indicados por el ideal normativo. Esto adquiere sentido, como veremos, dado que el discurso emprendedor supone una “esencia” o “internalidad” que está “en todos” y puede “liberarse”, a partir de un trabajo del individuo sobre sí mismo. Si todos pueden ser emprendedores, “devenir emprendedores” puede ser entendido como la repetición de acciones que anticipan “una revelación fidedigna del significado” de una –supuesta– internalidad subjetiva. En este sentido, du Gay y Salaman han sostenido que:

Aún si las personas no toman en serio el discurso emprendedor, aún si mantienen una cierta distancia cínica de sus demandas, siguen reproduciéndolo por medio de su involucramiento en las prácticas cotidianas dentro de las cuales se inscribe el emprendimiento. De tal forma, el discurso emprendedor no debe ser visto como un discurso ‘puro’, como el término con frecuencia es malinterpretado, es decir, como una combinación de habla y escritura, sino siempre y solo como una dimensión de la práctica material, con condiciones materiales de efectividad y emergencia (du Gay & Salaman, 1992).

Tomando estas ideas como grandes líneas de demarcación de nuestro enfoque, intentamos poner de manifiesto un sentido más preciso y específico de la idea de discurso. No estamos simplemente frente a un problema “lingüístico” sino frente a un problema de performatividad del discurso en el dominio de la racionalidad gubernamental. En efecto, la perspectiva de la racionalidad gubernamental conduce el análisis del discurso al dominio de las “prácticas de gobierno”. En este sentido, es preciso destacar la propuesta de Pablo Miravet Bergón (2014) cuando se refiere a la performatividad³⁵ del discurso para analizar la influencia del discurso político-institucional en las reformas del Estado social. El autor destaca que no se trata de sostener que el discurso “crea” la realidad, ni “causa” o “produce” la acción política. Tampoco que influye directa e inmediatamente en las decisiones políticas sino que

...el discurso y los procesos de *framing* modelan las condiciones de posibilidad de la acción política a través de la interpretación de ciertos objetos, eventos y desarrollos del mundo social y la institución de significados para esos objetos, eventos y desarrollos, de modo que las representaciones resultantes de aquellos procesos de enmarcado y de asignación de significado pueden delimitar el registro de lo pensable, acotar el campo de lo concebible, lo imaginable y lo debatible e incluso cerrar el

³⁵ El autor utiliza el término “performatividad mediata” para destacar que el discurso no crea “por sí mismo” la realidad, sino que es un elemento co-constitutivo de la misma. Creemos que, en base a las definiciones de Butler y Callon citadas, la idea de “performatividad mediata” resulta redundante.

repertorio de alternativas y cursos de acción en determinado sector de la política (Miravet Bergón, 2014, p. 538).

Esta idea de “performatividad” pone de manifiesto es que el discurso no “crea” la realidad *ex nihilo*, sino que es un elemento dentro de un conjunto de prácticas cuya función estratégica es orientar conductas sociales, pero, como toda estrategia, su “éxito ideacional” no está garantizado, sino que depende “de su capacidad para modelar la percepción de los eventos, procesos y objetos de la realidad” (Miravet Bergón, 2014, p. 507). La formación del discurso de las políticas públicas puede ser así caracterizada como un proceso dirigido con arreglo a los parámetros de la acción estratégica y el uso estratégico del lenguaje. De allí que hagamos referencia a la noción de “estrategias discursivas” (Wodak & Meyer, 2003), como detallaremos en el siguiente cuadro.

Cuadro 3: Estrategias discursivas

Estrategia	Objetivos	Instrumentos
Nominativa	Construcción de grupos internos y externos	Categorización de la pertenencia. Metáforas. Desplazamientos de términos.
Predicativa	Etiquetado de los actores sociales de forma más o menos positiva o negativa	Atribuciones estereotípicas (explícitas o implícitas) y valorativas de los rasgos positivos o negativos
Argumentativa	Justificación de las atribuciones positivas o negativas	Construcciones utilizadas para (des)legitimar y (des)valorizar a determinados grupos o fenómenos.
Puesta en perspectiva o enmarcado	Expresión de la implicación. Ubicación del punto de vista del que habla.	Comunicación, descripción o cita de acontecimientos
Intensificación o atenuación	Modificación de la posición epistémica de una proposición	Intensificación o atenuación de la fuerza ilocucionaria de los enunciados

Fuente: elaboración propia en base a Wodak (2003)

A partir de un uso flexible de este esquema, entendemos que dentro del conjunto de enunciados y elementos discursivos que conforman la europeización cognitiva, es posible identificar estrategias discursivas que permitan analizar el discurso europeo sobre el emprendimiento. En concreto, las estrategias argumentativas nos permitirán identificar las formas de construcción de justificaciones sobre las intervenciones, más precisamente sobre la construcción del problema de la política pública y la población objeto de las mismas.

Las estrategias nominativas y predicativas, nos permitirán señalar la dicotomía que caracteriza el desplazamiento del asalariado por el emprendedor e identificar las características atribuidas al ideal normativo. Además, en conjunto, estas estrategias permiten identificar la narrativa compuesta por el discurso europeo sobre el emprendimiento. Caracterizaremos a esta narrativa como “terapéutica”, puesto que comienza por señalar un problema social vinculado al “déficit emprendedor” para indicar al mismo tiempo el camino, el “devenir”, hacia una “sociedad emprendedora” como remedio a los problemas sociales y de empleo. Esta narrativa coloca en el centro de la trama un conjunto de intervenciones de los individuos sobre sí mismos como forma de resolución del problema señalado.

1.6 Recapitulación: hacia una definición operatoria del discurso europeo sobre el emprendimiento

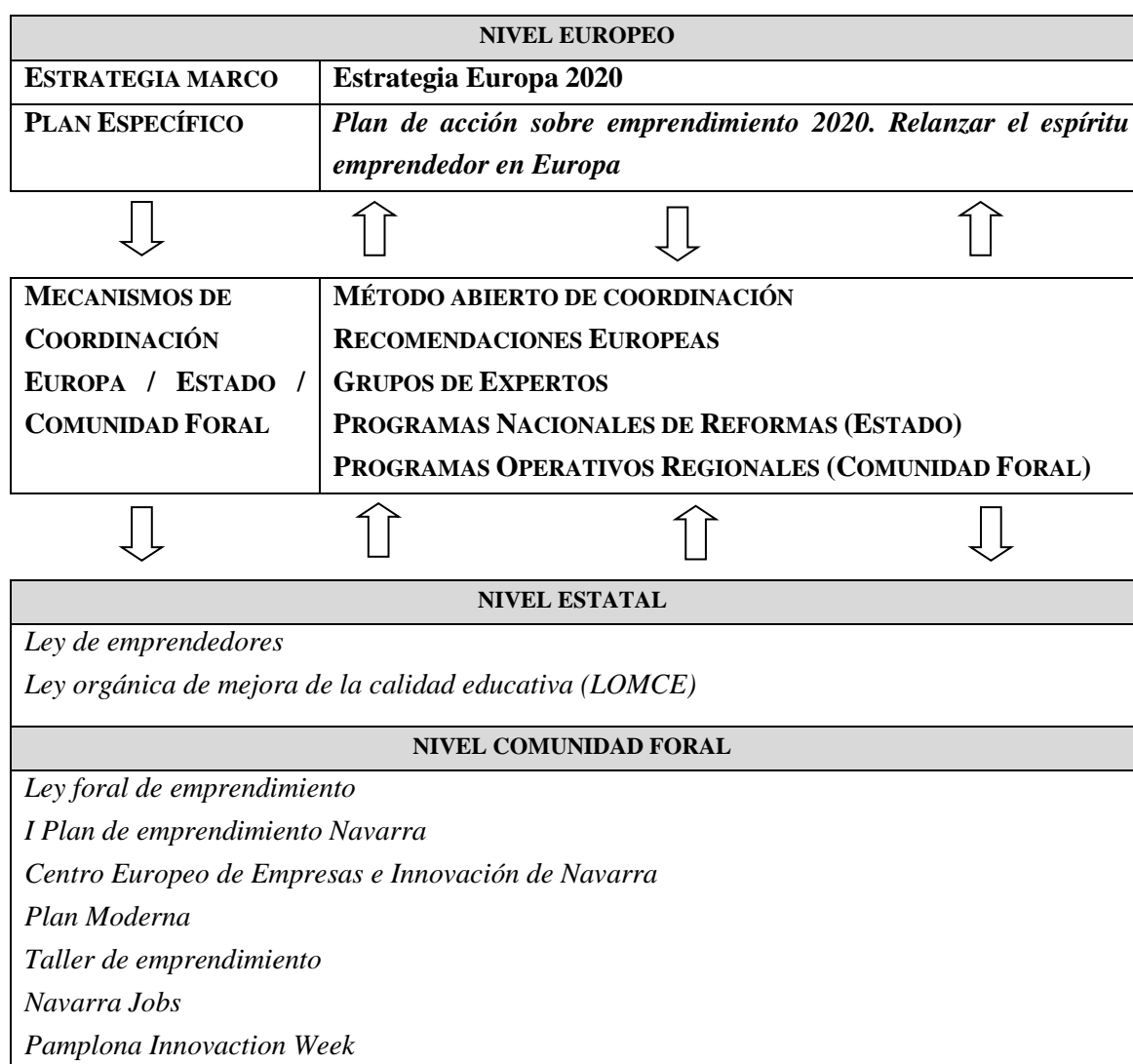
Como hemos dicho, a partir del enfoque propuesto intentamos indagar la forma en que la europeización funciona como un campo de convergencia de elementos discursivos, de los cuales las distintas instancias gubernamentales “hacen uso” a la hora de implementar las políticas de emprendimiento. La siguiente cita resume esta idea, expuesta a lo largo del capítulo.

En el ámbito europeo, no se puede ignorar la importancia creciente del proceso de formulación de diagnósticos sobre los problemas sociales y de modelación discursiva de nuevas formas y principios de intervención tendentes a promover reformas en los países miembros bajo una “visión común”, es decir, la europeización cognitiva de las políticas sociales. La lectura conjunta de los documentos que los Estados miembros remiten a la UE en el marco del Método Abierto de Coordinación —los PAN— y de los textos no vinculantes de las instituciones europeas, evidencia que la UE —y, particularmente, la Comisión— se ha convertido en un poderoso *framer* en la articulación del denominado “modelo social europeo”, una de cuyas señas de identidad es el paradigma de la (nueva) activación (Miravet Bergón, 2014, p. 524).

Según señala el autor, la correspondencia entre los documentos del nivel europeo y del nivel nacional ponen de manifiesto el funcionamiento de los mecanismos de enmarcado que conducen a una europeización del dominio discursivo de las políticas. En nuestro caso, tomar el discurso europeo sobre el emprendimiento como objeto de estudio, implica abordar un conjunto diverso de instrumentos, como documentos oficiales (comunicaciones, Planes Nacionales de Reforma, directrices, leyes, programas), indicadores estadísticos, medidas económicas y fiscales, presupuestos teóricos y argumentos políticos. ¿Cómo

reconstruir la lógica de un conjunto de elementos heterogéneos que se presentan a primera vista fragmentados? El punto de partida será especificar qué instrumentos componen la “europeización discursiva”. Es decir, qué instrumentos de las políticas públicas permiten dar cuenta de los *mecanismos* de enmarcado que la europeización pone en marcha para dar lugar a la conformación de un discurso europeo sobre el emprendimiento. Para ello, en el cuadro 4, resumimos los instrumentos en los que queda reflejado el enmarcado de los marcos cognitivos y normativos del discurso europeo del emprendimiento, que desarrollaremos en la segunda parte de la tesis.

Cuadro 4: Instrumentos que expresan el enmarcado del discurso europeo sobre el emprendimiento



Fuente: elaboración propia

La capacidad de definir el enmarcado de las políticas queda expresada en los instrumentos de coordinación política (Método Abierto de Coordinación / Gobernanza Económica Europea). En concreto, abordaremos las recomendaciones europeas (planes, programas, etc.), los Programas Nacionales de Reformas (a nivel del Estado), los Programas

Operativos Regionales (a nivel de la Comunidad Foral) y el rol de los Grupos de Expertos. A esto debemos sumar, para el caso de Navarra, las actividades sobre emprendimiento llevadas a cabo haciendo “uso de Europa” que hemos recogido en el trabajo de campo a partir de la técnica de observación participante. Se trata de analizar la forma en que cada uno de esos instrumentos pone en juego un conjunto de elementos discursivos en común que permiten individualizar un “discurso europeo sobre el emprendimiento” en distintos niveles gubernamentales. Dicho en los términos de Miravet Bergón recién citados, esos instrumentos ponen de manifiesto que las instituciones europeas se han convertido en un poderoso *framer* del denominado “modelo social europeo” en general y del discurso emprendedor en particular.

No sería preciso afirmar que las instituciones europeas son el “origen” del discurso sobre el emprendimiento, puesto que el discurso no tiene origen en quien enuncia. El discurso “institucional” es una materialidad producto de intertextualidades, polifonías y recontextualizaciones³⁶ permanentes. Por otra parte, estos conceptos han sido importados del mundo económico –como el caso del concepto de *benchmarking*, contractualización, flexibilidad, buenas prácticas, implicación, competencias y el mismo emprendimiento–, lo que manifiesta la imbricación en el discurso público de conceptos provenientes del sector económico o empresarial, promoviéndose una visión economicista de la cuestión social (Serrano Pascual, 2005). En todo caso, el nivel europeo es una instancia donde se formulan determinadas políticas de promoción del emprendimiento recontextualizando diversos discursos –fundamentalmente, como hemos mencionado y desarrollaremos, el discurso de la teoría económica– y por tanto donde se estabilizan, al menos en cierto nivel, los significados.

Ya establecido el enfoque sobre la europeización discursiva, en el próximo capítulo hacemos referencia a los principales elementos de la sociedad salarial. Como hemos indicado, estos elementos constituyen el contrapunto a partir del cual se despliega la narrativa del emprendimiento. Además, al final del capítulo, señalamos las razones que, a nuestro entender, justifican analizar la dimensión subjetiva en el contexto de crisis de los mecanismos de la sociedad salarial “clásica”.

³⁶ Tal como es definida por autores como Fairclough y Wodak, la recontextualización es un proceso que extrae textos o signos de su contexto original con el fin de introducirlo en otro contexto. Puesto que el significado depende de su contexto, la recontextualización implica un cambio de sentido, así como de finalidad estratégica de su uso (Wodak & Fairclough, 2010).

2. EL ESTATUTO SALARIAL, SU CRISIS Y EL “DESPERTAR” DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Hasta muy avanzado el siglo XIX, la mayoría de las situaciones salariales son a tal punto indignas y miserables que es una aspiración comúnmente compartida abandonarlas lo antes posible. Es lo que ocurre tanto con los trabajadores ganados por la esperanza de la revolución, que hacen de la abolición del salariado su primera consigna, como con los “buenos” obreros, que no aspiran a otra cosa que poder comprarse tres herramientas para instalarse por su cuenta (Castel, 2009, p. 313).

Yo tengo siempre la frase de que es más fácil buscar clientes que buscar trabajo. Que tú puedas realizar algo profesional y se lo puedas facturar a determinada empresa sin que esa empresa te pague un sueldo (EIC12).

Uno de los ejes centrales en las sociedades occidentales del siglo XX ha sido el trabajo asalariado. En el capitalismo del pacto keynesiano, la sociedad salarial se organizaba en torno a un conjunto de mecanismos relativamente estables que permitieron al trabajo asalariado conformarse en el núcleo de la integración social. Ese pacto se caracterizó por un acuerdo de hecho entre capital y trabajo, institucionalizado y garantizado por el Estado. Su contenido reposaba en la consecución de aumentos de la productividad, a cambio de seguridad y estabilidad en el empleo, teniendo además como uno de sus principales objetivos alcanzar el pleno empleo.

Desde luego que este período no estuvo exento de tensiones, y su alcance no fue universal, sino que se centró en la población masculina y adulta (Mèda, 2002). Aun así, su logro fue institucionalizar un sistema de relaciones laborales que dejan de establecerse como relaciones principalmente mercantiles –características del período anterior– para dar lugar al estatuto del empleo asalariado. Este estatuto asegura derechos, garantiza prestaciones fuera del trabajo (enfermedades, accidentes, jubilación) y permite cierta participación en la vida social (consumo, vivienda, educación, ocio). El trabajo asalariado conforma así “...el elemento central de [la] ciudadanía social y, por tanto, como forma de reconocimiento social servía de primer regulador de los derechos y deberes de los individuos dentro de la sociedad del bienestar” (Alonso, 1999, p. 216).

En los presupuestos de lo que suele denominarse la “Edad de oro”³⁷ del Estado Social o de Bienestar, entre las décadas de 1950 y 1970, el mercado no era considerado como capaz por sí mismo de garantizar la plena ocupación de los recursos. Si bien se lo consideraba como el regulador principal de las relaciones de producción y consumo, sus mecanismos no eran suficientes para garantizar unos objetivos adecuados de productividad y estabilidad. El Estado, sancionando jurídicamente los mecanismos de institucionalización del conflicto entre capital y trabajo, evitando el subconsumo social y garantizando infraestructuras, servicios colectivos y bienes estratégicos, emergía como el agente clave en la fundamentación del capitalismo organizado, a partir de los principios de un comportamiento administrativo regulador (Alonso, 2007).

De esta forma, el sistema europeo de relaciones laborales de posguerra apuntó a crear un ámbito de relaciones industriales caracterizado por la previsibilidad, la programación, la institucionalización del conflicto y la participación colectiva –aunque limitada y negociada– de los sujetos laborales, con el objetivo de generar un ámbito de rentabilidad económica privada seguro, con contraprestaciones redistributivas directas o indirectas, colectivamente negociadas. La centralidad del empleo asalariado en ese contexto ha mostrado un componente doble: por un lado el *trabajo políticamente regulado como empleo*, y su correlato, la figura del *trabajador asalariado*, adaptado a las normas del trabajo fordista y protegido por los mecanismos de regulación social (Prieto, 2002).

En este capítulo hacemos un repaso sobre los principales ejes de la sociedad salarial y el empleo asalariado. El objetivo es destacar las principales características de esa particular forma de organización social y de regulación del trabajo ya que, como hemos sostenido, el discurso europeo sobre el emprendimiento se conforma a partir de un desplazamiento de la figura del empleo asalariado, en beneficio del emprendedor. Inicialmente, hacemos referencia al período anterior a la conformación de la sociedad salarial, que llamaremos “la sociedad de la ocupación”. Posteriormente, abordamos los principales ejes de la sociedad salarial, con la finalidad de sintetizarlo que llamamos “la semántica del trabajo asalariado” y hacemos referencia a la crisis de la de esa conformación social, como contexto de emergencia del discurso sobre el emprendimiento en la actualidad.

Una vez establecidos esos elementos de contexto, reflexionamos sobre el vínculo entre políticas públicas y subjetividad. Esto se debe a que en el contexto de crisis señalado, las medidas sociales y de empleo muestran una tendencia individualizante y psicologizante

³⁷ Retomando una clasificación habitual, Miravet Bergón (2014) propone diferenciar la “edad de oro” del Estado social (1945-1973/1975) —también denominada era de “los treinta gloriosos”— y la “edad de plata” del Estado de bienestar (1975/1980 – 2007/2008). Las reformas que se han puesto en marcha a raíz de la crisis iniciada en 2007 estarían marcando el ingreso de los Estados del bienestar en su “edad de bronce”. Véase también Moreno Fernández (Moreno Fernández, 2012).

que conducen a una mayor intensificación de las cualidades subjetivas. El ideal normativo del emprendedor se inscribe, precisamente, en esa tendencia.

2.1 La antesala de la sociedad salarial: la sociedad de la ocupación

Retomando la distinción propuesta por Fernando Díez Rodríguez (2014) en su libro *Homo faber*, podemos llamar *ocupación* a las formas de trabajo decimonónicas que precedieron a las formas de empleo moderno. Comprender a grandes rasgos las características del trabajo como ocupación, ayudará a comprender la posterior aparición del trabajo asalariado y a tomar dimensión del alcance de su crisis, de la cual, según entendemos, forman parte las medidas de promoción del emprendimiento.

En cuanto a los rasgos estructurales que caracterizan la regulación del trabajo en el siglo XIX, cabe destacar la ocupación *polimorfa* de los activos, es decir, predomina un tipo de trabajador que no alcanza un grado relevante de fijación ocupacional, por lo que no puede ser adscrito a una ocupación específica de modo permanente. El carácter estacional e irregular de la mayor parte de las ramas productivas, requería una suerte de polivalencia y flexibilidad del trabajador, que debía adaptarse a las duras condiciones de subsistencia entre diversas ocupaciones, ya sea en el ámbito rural como en los talleres de la naciente industrialización. Lo anterior se vincula con una segunda característica estructural, referida a la movilidad de la población trabajadora. Tanto la movilidad estacional entre campo y ciudad como entre distintas actividades urbanas según ciclos de expansión o de crisis de un sector –movilidad territorial y sectorial– eran una característica distintiva del período. Por último, a la movilidad y la ocupación polimorfa le corresponden formas igualmente diversas de retribución del trabajo. Esta retribución no es siempre de tipo monetario, sino que convive con formas consuetudinarias de retribución en especie.

A ello debe sumarse que la idea central de economistas y administradores en los siglos XVIII y XIX es que el mercado de trabajo no genera, por sí mismo, desocupación. Las libertades de trabajo y de contratación son concebidas como dos condiciones que resultan en el equilibrio entre oferta y demanda de trabajo. De esta forma, la relación que se establece entre quien vende su fuerza de trabajo y quien la compra, se concibe teóricamente como una relación entre iguales, es decir, entre dos agentes *libres e independientes*, que acuerdan *voluntariamente* los términos del contrato de compra y venta del trabajo-mercancía (contrato de servicios), donde el salario sería el precio de ajuste entre oferta y demanda. Estas libertades vendrían a romper con las limitaciones de ocupación de la fuerza de trabajo generadas por el privilegio de las corporaciones y por las limitaciones de la movilidad de la fuerza de trabajo. Por ello, en sus presupuestos, la sociedad decimonónica puede ser entendida como una “sociedad ocupada”, es decir, cuyos presupuestos suponen la plena ocupación de la fuerza laboral (Díez Rodríguez, 2014).

Bajo esos criterios, los desajustes existentes entre la oferta y demanda de trabajo eran remitidos a factores extralaborales, como el comportamiento demográfico o reproductivo de la población, tal como lo propusiera la teoría malthusiana. En esa línea, cobró importancia hacia mediados del siglo XIX la doctrina sobre el papel crítico de la *restricción moral* como factor que afectaba el equilibrio de la ocupación. Por ello, se concebía que la política social era de naturaleza moral, en cuanto se dirigía a grupos en “situación de minoridad” (Castel, 1995, pp. 235-236). En esa deriva se consolidó el discurso sobre el *carácter* como dispositivo extralaboral *subjetivo*, necesario para el correcto funcionamiento de la sociedad ocupada. Este discurso venía a decir que

el problema de la desocupación era un problema primordialmente subjetivo, no del mercado de trabajo, pues aunque en este se produjesen debilidades de ocupación sectoriales por las más diversas razones (introducción de nueva maquinaria, variaciones del consumo y su impacto sobre ciertas fabricaciones, algún tipo de deslocalización industrial, etc.), el *trabajador de carácter* siempre encontraría en el variado, multiforme y móvil mundo de las ocupaciones, un trabajo por un salario (Díez Rodríguez, 2014, p. 616).

La desocupación involuntaria no tenía lugar en la teoría económica clásica. Así, el fenómeno de la desocupación era remitido a una posible debilidad moral y falta de independencia. Entre otros factores, esto podía derivarse, según los administradores de la época, de un incorrecto diseño de las políticas asistenciales y sus efectos sobre aquellos trabajadores que mantenían íntegras sus capacidades laborales. Por ello, el problema de la desocupación era remitido al estudio, el diseño y la ejecución de las políticas de *beneficencia*. El propio sistema de beneficencia descansaba sobre el principio de que la fuerza de trabajo debía estar fuera de dicho sistema y suponía la plena ocupación de aquellos que definía como *pobres válidos*, es decir, de aquellos que contaban con las facultades suficientes para desempeñarse laboralmente.

Uno de los casos típicos de esta distinción fue la reforma de las Leyes de Pobres (*Poor Laws*) de 1834 en Gran Bretaña, a partir de la cual se establecía una oferta de asilo que buscaba constituirse en un método eficaz para diferenciar y filtrar a los pobres válidos de los inválidos a través de una suerte de “prueba de ingreso”. Sólo cuando se comprobaba su verdadera indigencia podían ser sometidos al régimen del asilo de pobres que brindaba asistencia, aunque bajo unas condiciones muy duras. A través de una asistencia individualizada (*casework*), diseñadas para asegurar el principio de “menor elegibilidad”³⁸,

³⁸ Bajo el principio de *less eligibility*, aplicado a la reforma de la Ley de Pobres, se buscaba restringir el acceso de los pobres a la ayuda asistencial mediante la presión estigmatizante y de esta forma favorecer la búsqueda de trabajo (Spicker et al., 2009). “Éste es el principio de *less eligibility* que reina unánimemente en las políticas sociales (y no sólo en las sociedades preindustriales): el socorro y la asignación de recursos deben ser siempre inferiores a las retribuciones más bajas que un individuo podría obtener con una actividad “normal”. De modo que, para entrar en este sistema, hay que estar reducido a la necesidad más extrema, verse coaccionado por una fuerza exterior, o por el miedo” (Castel, 1995, p. 140).

decidían sobre la condición del solicitante. El Informe de la Ley de Pobres de 1834 expresaba: “Si el solicitante no acepta los términos en que se otorga la ayuda a los pobres, no se le dará nada; si acepta, su obediencia muestra la validez de su petición, es decir, su calidad de indigente” (Spicker, Álvarez Leguizamón, & Gordon, 2009, p. 45).

El sistema de beneficencia debía por tanto ofrecer ayuda a los verdaderos pobres o personas inválidas, es decir, a la población afectada temporal o definitivamente en sus capacidades laborales por determinados fenómenos que se consideran como causas objetivas de asistencia, como la enfermedad, la minusvalía, los trastornos mentales, la vejez o la viudez femenina como riesgo inminente de pauperización. Era el pauperismo, como fenómeno específico, el objeto de los sistemas de asistencia y no la pobreza en general. Trabajo y pobreza no eran necesariamente condiciones excluyentes. Ciertamente, en episodios excepcionales de desocupación, de manera limitada y ocasional, ofrecían determinados recursos a los casos de desocupación involuntaria. Pero el criterio generalizado era el de rechazo a aquellas medidas que pudieran extender la asistencia hacia los considerados pobres válidos. Es decir, se concebía que debía evitarse que la asistencia se convirtiera en un factor de debilitamiento del deber de la ocupación entre la población trabajadora, sea pobre o no. Por ello, se encuentran muchos casos en los que el principio de disuasión es un elemento central de las políticas de asistencia. La desocupación era concebida, en general, como producto de la erosión o pérdida de la fortaleza moral y psíquica que mantenía activa la laboriosidad de los trabajadores, aún en situaciones de pobreza.

En suma, la “sociedad ocupada” se caracteriza por formas de trabajo de carácter inespecífico (movilidad y polimorfismo en la ocupación, en el sector, en la duración temporal y en las formas de retribución) y la figura del trabajador tiende a pensarse como un agente que debe adaptarse a esas características. En ese marco, la desocupación, desde el punto de vista objetivo, no ocupa un lugar preponderante en las reflexiones teóricas ni en la práctica. En cambio, sí representa una preocupación cuando se la aborda desde el punto de vista subjetivo. En ese caso, remite al problema del carácter, es decir, de la posesión por parte del trabajador de valores morales y cualidades psíquicas como condiciones para una ocupación (Díez Gutiérrez, 2014). Sin intentar establecer una relación lineal, muchas de estas características tendrán eco en la crisis de la sociedad salarial.

2.2 El trabajo como empleo y la sociedad salarial

Hacia finales del siglo XIX, comienzan a consolidarse una serie de transformaciones estructurales que afectaron las condiciones en las que se basaba la idea de trabajo como ocupación. Este proceso de transformaciones coincide con un período de crisis generalizado en las economías europeas en las décadas de 1880 y 1890, y con la explosión de la “cuestión social obrera” (Alonso, 1999). La crisis y sus efectos sobre el trabajo se despliegan en una realidad laboral cuyas transformaciones reclaman planteamientos distintos a los de la sociedad de la ocupación. Más allá de las diferencias entre los países, se abrirá un período que llevará a que el empleo asalariado sea un elemento central en Europa occidental. Este período comenzará entre finales del siglo XIX y principios del XX (Topalov, 1994, 2000) y tendrá su momento de auge en los años sesenta y setenta (Alonso, 2007; Castel, 1995).

Con el advenimiento de la sociedad salarial, la relación de trabajo fue abandonando paulatinamente su vínculo a una relación personalizada de subordinación del contrato de servicios, y la identidad de los asalariados pasó a establecerse a partir de la uniformidad de los derechos que se les habían reconocido. “El contrato de trabajo (autónomo e individual) alberga un estatuto (colectivo), en virtud del sometimiento de ese contrato a un orden público (heterónimo y colectivo)” (Castel, 1995, p. 391). Castel califica este proceso como de “desindividualización”, por la inscripción del trabajador en regímenes generales, caracterizado por las convenciones colectivas, la regulación pública del derecho del trabajo y de la seguridad social.

Ni tutela ni simple contrato sino derechos y solidaridades a partir de conjuntos estructurados en torno a la realización de tareas comunes. En la sociedad salarial, el mundo del trabajo no forma en sentido estricto una sociedad de individuos sino más bien una superposición jerárquica de colectividades constituidas sobre la base de la división del trabajo, y reconocidas por el derecho (*Ibídem*).

A continuación, expondremos los rasgos más salientes de esa particular conformación social, teniendo en cuenta que los mecanismos de intervención que conformaron la sociedad salarial serán objeto de diversas críticas por parte de quienes propugnan un tipo de racionalidad gubernamental que hemos señalado como “neoliberal”. Además, los principales rasgos de lo que llamaremos la “semántica del trabajo asalariado” serán, para el discurso europeo, la “contracara” del emprendimiento, y la “liberación del espíritu emprendedor” señalará –a instancias de eufemismos o estrategias de deslegitimación– a los mecanismos protectores como los causantes del déficit de iniciativa emprendedora en la sociedad europea. Por ello, en la tercera parte de la tesis nos referiremos a este fenómeno como “liberación por desprotección”.

2.2.1 El pacto fordista-keynesiano como marco institucional

El ordenamiento social caracterizado como “sociedad salarial” emerge al producirse una importante transformación caracterizada por lo suele llamarse el “pacto keynesiano-fordista” y por la consolidación de una nueva forma de regulación del trabajo concebido como *empleo o trabajo asalariado*. Tanto a nivel de la teoría económica y social como en los propios mecanismos de regulación del trabajo, surge una idea de trabajo notoriamente distinta a la generalizada en el siglo XIX. Las causas que llevaron a esos cambios son diversas. En términos generales, se vinculan a las transformaciones estructurales producto de la segunda revolución industrial, caracterizada por el “pacto keynesiano” y la regulación fordista, con el movimiento obrero y a la “cuestión social obrera”. Desde entonces, el trabajo como empleo asalariado ha desarrollado una marcha que, habiendo tenido su “edad de oro” –aunque androcéntrica y parcial– entre la segunda posguerra y mediados de la década de 1970, llega a nuestro días tras décadas de puestas en crisis y transformaciones.

El llamado “pacto keynesiano”, primer eje de la sociedad industrial, designa el acuerdo institucional entre las organizaciones empresariales, las organizaciones sindicales y el Estado. A instancias de este pacto, el desarrollo del Estado del bienestar posbélico está vinculado a un compromiso que vincula al Estado, al capital y a la clase obrera. Se trata, en su significado convencionalmente aceptado, de un pacto implícito entre el capital y el trabajo en virtud del cual se da un tendencial reconocimiento recíproco de la legitimidad de los intereses de las clases antagonistas (Alonso, 2007). En su análisis sobre los desequilibrios socioeconómicos del período de entreguerras, Keynes señaló la incapacidad del modelo neoclásico de equilibrio general para explicar una situación permanente de alto desempleo.

El análisis keynesiano del ciclo económico de entreguerras sostuvo, contrariamente a los principios neoclásicos, que los altos índices de desempleo implicaban una reducción significativa de la demanda efectiva³⁹ y una retracción de la actividad económica, acentuando de esta forma la espiral del paro y el subconsumo. Propuso a partir de allí una interpretación del funcionamiento del mercado de acuerdo con la cual el desempleo no es una anomalía explicable por la existencia de rigideces o excesos en el mercado, sino una característica consustancial al funcionamiento de las economías capitalistas. En el modelo keynesiano, los factores que determinan el empleo están ligados a la demanda efectiva, y el desempleo tiene su origen en la insuficiencia del consumo combinada con la insuficiencia

³⁹ “Keynes pensaba que el desempleo se debía a un problema de insuficiencia de demanda efectiva (más particularmente, de insuficiencia de inversión privada) a causa de las malas expectativas de rentabilidad de las empresas. Por consiguiente, si las fuerzas de mercado no son capaces de estimular espontáneamente la recuperación de la demanda total, deberá ser el Estado el que complete la demanda privada con demanda pública extra (financiada con déficit, si fuera posible), tanto por medio de gastos públicos crecientes como inyectando dinero a la economía, hasta que la demanda privada, una vez recuperada la confianza, sea capaz de tomar el relevo” (Guerrero, 2014, p. 61).

de la inversión. A partir de esto, Keynes sostiene que le corresponde al Estado estimular estas dos funciones de gasto, ya sea directamente, a través del incremento del gasto público, o indirectamente, mediante la política fiscal y financiera. Su enfoque invierte la idea de que la oferta genera su propia demanda y sugiere que es en realidad la demanda la que impulsa la producción. En consecuencia, propone la generación de aumentos en la demanda efectiva por parte del sector público que incentiven el aumento de la producción y, con ella, del empleo (Miravet Bergón, 2014).

Por otra parte, subyace a la teoría keynesiana la idea de la conciliación entre eficiencia económica y equidad social, lo cual implicaba revisar las concepciones sobre las condiciones de crecimiento y redefinir las relaciones de clase. Este modelo teórico se vio favorecido por la devastadora coyuntura de posguerra, que hizo posible la construcción de un nuevo equilibrio económico relativamente estable a través de la redefinición de las relaciones entre el Estado y la economía en condiciones democráticas.

El segundo eje de la sociedad industrial estuvo dado por el modelo fordista, con el cual suele designarse el modelo de producción industrial en masa nacido en el primer tercio del siglo XX para extenderse posteriormente a lo largo del período posbélico. Se trata de una “filosofía productiva” que establece un nexo entre la producción en masa de bienes estandarizados y destinados al consumo de masas (Miravet Bergón, 2014). En un sentido amplio, el fordismo también es entendido como un “modo de regulación económico y social” (Aglietta, 1979). Los rasgos básicos de este modelo de regulación y desarrollo son los siguientes. En primer lugar, una estructura macroeconómica o régimen de acumulación por el que los incrementos de productividad tienen su contrapartida tanto en el crecimiento de las inversiones financiadas por las ganancias como en el crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados. En segundo lugar, un modelo de racionalización de la producción industrial y del proceso de trabajo que aúna la organización de la producción en masa de tipo fordista con los principios de organización del trabajo tayloristas. El fordismo es, en este sentido, “el taylorismo más la mecanización”, donde el *taylorismo* hace referencia a una estricta separación entre la concepción del proceso de producción y la ejecución de las tareas estandarizadas y formalmente prescritas (Lipietz, 1997).

En tercer lugar, el sistema de ordenación y regulación del trabajo dependiente se asentaba, por una parte, en la contractualización a largo plazo de la relación salarial con límites rígidos al despido y con una programación de crecimiento del salario atado a los precios y a la productividad general y, por otra, en la socialización de rentas a través de los dispositivos aseguradores y los servicios sociales del Estado del bienestar. Finalmente, una norma social de consumo integrada en las condiciones de producción, donde la demanda era impulsada por los salarios en el mercado interno de cada país. Precisamente, como veremos, del lado de la demanda aparecerán los primeros síntomas de la crisis de este modelo de crecimiento y regulación social (Aglietta, 1979; Lipietz, 1997).

2.2.2 La sociedad salarial

En base a los elementos recién mencionados, desde principios del siglo XX y principalmente después de la segunda guerra mundial se asistió a la construcción legal del “trabajo típico” con, al menos, las siguientes características: *i)* empleo a tiempo completo, *ii)* por tiempo indefinido, *iii)* acogido a la negociación colectiva, *iv)* fuente de derechos sociales, *v)* que se desarrolla a lo largo de una biografía profesional larga y *vi)* que se institucionaliza en un contexto general de pleno empleo. Esta forma de definir el empleo difiere de su tratamiento como simple “trabajo remunerado”. Es decir, no todo trabajo remunerado es un *empleo*, sino aquel que cumple con las características mencionadas⁴⁰.

En un trabajo comparativo a nivel europeo, Prieto y Miguélez (1999) sostienen la tesis de que la definición del empleo en tanto norma social tiene en sí misma un contenido de facticidad e imperatividad.

Un significante –un término, una noción o un concepto– alcanza el rango de norma social cuando al mismo tiempo que indica un hecho señala y expresa su deber ser. De modo que en su caso facticidad e imperatividad normativa son inseparables. Al estar marcado por esta imperatividad, la propia definición fáctica es el resultado y la expresión de luchas y conflictos sociales, sean estos implícitos o explícitos y/o el resultado de la articulación tensa entre diferentes lógicas sociales. Así sucede con la noción y el concepto de empleo (Prieto & Miguélez, 1999).

Además, el empleo es una norma en el doble sentido del término: *estadística*, ya que si bien una parte significativa de las actividades remuneradas no estaban directamente contempladas, era la forma de empleo mayoritaria; y *social*, en tanto conforma una referencia central y positiva en la dinámica de empleo. Este último sentido es entendido por Prieto (2002) como *socio-cognitiva*, en cuanto se establece como un marco de referencia para los actores sociales y un estándar al cual aspirar. Es decir, era la “referencia” hacia la que tendían –o debían tender– las relaciones laborales.

La regulación social constituida en torno al trabajo asalariado permitió gestionar los riesgos sociales asegurando la protección de todos o casi todos los miembros de la sociedad, concediendo protecciones al trabajo. En primer lugar, asociando protecciones y derechos a la condición del propio trabajador. El trabajo deja de ser una mera relación mercantil entre dos sujetos contratantes jurídicamente iguales. El trabajo ha devenido empleo, es decir, un “estado dotado de un *estatuto* que incluye garantías no mercantiles como el derecho a un salario mínimo, las protecciones del derecho laboral, la cobertura por accidentes, por enfermedad, el derecho a la jubilación o retiro” (Castel, 2004, p. 42). Al

⁴⁰ Si bien aquí hacemos énfasis en las características generales comunes a los países de Europa occidental, existían importantes diferencias. Véase al respecto (Prieto & Miguélez, 1999).

mismo tiempo, la condición del trabajador deja de ser una condición precaria. Si en la sociedad de la ocupación trabajo y pobreza no estaban necesariamente desvinculados, la condición salarial representa la disposición de un conjunto de recursos, derechos y garantías sobre las cuales el trabajador puede apoyarse. Es decir, una sociedad salarial no es simplemente una sociedad donde la mayor parte de la población activa es asalariada. Se trata fundamentalmente de un tipo de organización social en la cual la mayor parte de la población accede a la ciudadanía social a partir de la consolidación de estatuto del trabajo⁴¹.

Así, a lo largo del siglo XX, y fundamentalmente en su segunda mitad, los modos de movilización y de uso de las capacidades productivas dan muestra de la expansión y la consolidación del trabajo asalariado, de sus mecanismos e instituciones: primacía del contrato de trabajo, del derecho al trabajo y de las negociaciones colectivas en la regulación de las relaciones laborales; la diferenciación de tiempo de formación y tiempo de producción; la socialización de las protecciones sociales, financiadas socialmente y la expansión del salario indirecto. Estos mecanismos se basaron sobre dos pilares: el Derecho del Trabajo y el Derecho de la Seguridad (Supiot, 1997, 1999).

El Derecho del Trabajo ha sido el resultado de un proceso de “juridificación” del conflicto entre trabajo y capital, es decir de su canalización o institucionalización por el Estado (Palomeque López, 2011). Este derecho se erige frente a los principios contractuales liberales imperantes entre finales del siglo XIX y principios del XX: la idea de un plano de igualdad de los contratantes, el abstencionismo del Estado y la “autonomía de la voluntad”, que se traduce como facultad de las partes de la relación contractual de establecer el contenido de la misma (Serrano Pascual et al., 2012). Por su parte, el Derecho de la Seguridad Social, que es independiente del contrato, instaure una solidaridad entre empleadores y asalariados destinada a garantizar la seguridad de los trabajadores frente a eventuales riesgos. Son dos ramas diferentes del derecho que se conjugan en el estatuto salarial y la ciudadanía laboral. De este modo, el estatuto social del trabajo, compuesto por el derecho del trabajo y el de la seguridad social, introduce a partir del contrato de trabajo un estatuto de orden público, esto es, un sistema de reglas que se imponen a la relación que se ha reglamentado, independientemente de la voluntad de las partes. Como veremos, esta doble estructura estará en el centro de la crisis de la sociedad salarial.

A partir de esos mecanismos de protección, en la sociedad salarial se desarrolla un acceso masivo de sus miembros a lo que Castel denomina “propiedad social”, que garantiza la seguridad frente a los riesgos para quienes anteriormente estaban excluidos de las protecciones que garantizaba la propiedad privada. En este sentido, se asiste a una suerte de desplazamiento de la seguridad-propiedad hacia la seguridad-derecho, lo cual

⁴¹ La forma en que se organizan las protecciones sociales varían según los países. Para un análisis ya clásico de los modelos de bienestar en Europa véase Esping-Andersen (1993, 2000).

afecta, como veremos en un momento, el concepto de *autonomía* de los sujetos. Este tipo de seguridad no proviene para los trabajadores de parte de la asistencia, sino de un derecho construido a partir del trabajo, más específicamente, a través de la socialización del salario. Esto es, del retorno al trabajador –y su núcleo familiar– de un salario indirecto. El estado actúa como el principal agente de reducción de los riesgos sociales. Las políticas sociales apuntan a dotar a los individuos de los medios necesarios para mantener un nivel de vida básico aceptable, más allá de su posición en el mercado, de su patrimonio y de sus ingresos previos.

Castel (1995) destaca las siguientes características de la relación salarial de este período: (i) una separación rígida entre quienes trabajan de forma efectiva y regular (población activa), y los inactivos o semiactivos, que no forman parte del mercado de trabajo y deben ser integrados bajo formas reguladas.; (ii) la fijación del trabajador a su puesto de trabajo y racionalización del proceso de trabajo: gestión del tiempo, definición precisa de las operaciones técnicas; (iii) el acceso a nuevas formas de consumo a través del salario, convirtiendo al obrero en consumidor de la producción en masa; (iv) el acceso de los trabajadores y su familia a la propiedad social y los servicios públicos (salud, educación, vivienda); y (v) la inscripción del trabajador en un derecho del trabajo y de la seguridad social, que lo reconocía como miembro de un colectivo dotado de un estatuto social, más allá de la dimensión puramente individual del contrato.

Una de las consecuencias de este entramado institucional es lo que Sping-Andersen (1993, 2000), retomando el análisis de Karl Polanyi en *La gran transformación* (1944), llama la *desmercantilización* de la fuerza de trabajo, es decir, de generación de espacios públicos no regulados de manera directa por la ley del valor y la rentabilidad, lo cual supone desvincular parcialmente el proceso de reproducción y de gestión social de la fuerza de trabajo de los mecanismos de mercado. En términos del autor: el “criterio relevante para los derechos sociales debe ser el grado en que éstos permiten a la gente que sus niveles de vida sean independientes de las puras fuerzas del mercado” (Esping-Andersen, 1993, p. 3). Esto no implica que la fuerza de trabajo deje de ser una mercancía⁴² sino que los efectos del mercado se atenúan bajo las protecciones de los derechos sociales y laborales. Esto representa un modelo de relación social que procura armonizar el conflicto entre acumulación y legitimación social para dar lugar a una *sociedad de la seguridad*, es decir, una sociedad cuyos niveles de vida son asegurados “en el compromiso político que se deriva del pacto keynesiano, de la prioridad del pleno empleo y del reconocimiento de los riesgos en la propia continuidad o salud laboral, y en su internalización por el mismo aparato del Estado” (Alonso, 1999, p. 104).

Además, como han señalado de Nanteuil y Pourtois (2004), uno de los puntos centrales que se ponen en juego a partir de las regulaciones sociales se vincula con el

⁴² Sobre las limitaciones de la idea de desmercantilización, véase Lessenich (1996).

concepto de autonomía. Este será otro de los conceptos afectados por la crisis de la sociedad salarial y se vinculará estrechamente con la “liberación” del espíritu emprendedor. El Estado de bienestar logró instituirse en torno a un compromiso entre dos visiones antagonistas, la liberal y la marxista. La primera concebía la autonomía como una forma radical, aunque restrictiva, puesto que identifica la autonomía con el interés privado individual y se fundada sobre una representación asocial del intercambio (el mercado autorregulado) y en el rechazo de toda intervención política externa. La segunda, basada en una teoría antropológica del valor-trabajo, hace de la economía el lugar exclusivo de la manifestación de la autonomía de los sujetos (el trabajo social liberado de la propiedad privada y la mercancía). El precio a pagar por la autonomía y la liberación de la esencia humana (el trabajo) de la mercantilización, es la desaparición de la política en beneficio de una revolución. Más allá de sus diferencias, ambas concepciones se basan en una noción “unilateral” de la autonomía: o bien se asocia al intercambio mercantil y al interés particular, o bien pasa por la liberación definitiva del trabajo humano de cualquier forma mercantil.

El estado de bienestar intenta romper con ese carácter unilateral de una y otra tradición, asumiendo que la autonomía del sujeto supone una concepción plural y diferenciada de las fuentes que la fundan. Esta autonomía contempla tanto la defensa de los intereses privados como de la socialización por el trabajo. De esta forma, el estado de bienestar permite la conformación de la autonomía del individuo en un “vivir juntos” de carácter político antes que económico. La autonomía, según los autores:

(...) no es entonces un dato producido naturalmente por el mercado ni una figura remota de la lucha histórica, constantemente negada por las relaciones económicas del momento. Es un *proyecto* a realizarse por un acto político dirigido [...] a *contener* las fuerzas del mercado. Y esto, en un doble frente. Se trata, en primer lugar, de hacer que el bienestar material de las personas sea parcialmente independiente de la remuneración, eventualmente nula, que el mercado ofrece. El establecimiento de dispositivos sociales de redistribución instaura así una desconexión entre el acceso a los bienes de consumo producidos por el mercado y el acceso a ingresos monetarios generados por el trabajo. Esta es la respuesta, aunque en un modo menor ciertamente, al análisis marxista de la explotación capitalista. Pero el acceso a la autonomía requiere, por otra parte, que la forma que adquiera la participación en la división del trabajo sea también parcialmente independiente de las condiciones generadas por el mercado. El establecimiento legal del trabajo asalariado “descontractualiza” parcialmente y por tanto a “desmercantiliza” el trabajo y socializa el fundamento de su práctica. Esta es la respuesta, de nuevo en un modo menor, a la crítica

marxista de la alienación capitalista⁴³ (de Nanteuil & Pourtois, 2004, p. 327.
La traducción es nuestra).

Es precisamente esta noción de autonomía la que se verá afectada por la crisis de la sociedad salarial, lo cual desplazará la autonomía como *proyecto* colectivo –como *aspiración* según la referencia a Ehrenberg citada más arriba– para pasar a ser una *condición*, un requisito reclamado a los *individuos* –cada vez más desprendidos de los referentes colectivos– cuando se debiliten los soportes institucionales de la sociedad salarial y el mercado emerja como la principal instancia socializadora. La autonomía no será ya entonces una “autonomía respecto al mercado” garantizada colectivamente, sino una “autonomía en el mercado”, garantizada por la performance individual.

2.3 El modelo de biografías laborales fordista

La idea de una mejora permanente se vinculaba a un tipo de regulación del trabajo que permitía carreras laborales largas. Un empleo “de por vida” o con posibles cambios pero en igual o mejores condiciones de contratación, es decir, la posibilidad de lograr un ascenso. El modelo de este ciclo de biografía laboral comenzaría al final del período de escolarización, que representaban el fin de la educación formal efectiva. Para una pequeña minoría, la educación avanzada o superior era una credencial segura y de por vida para alcanzar niveles altos en la estructura laboral y, por tanto, social. Para la mayor parte de la población, la promoción en el trabajo estaba ligada a la acumulación de experiencia –la antigüedad en el oficio–, convertida también en prima salarial. El sistema de producción fundamentalmente cuantitativo requería poca formación inicial y prácticamente ninguna formación permanente, lo cual se relacionaba con un bajo grado de movilidad y poca necesidad de adaptabilidad, requiriéndose, por el contrario, importantes estructuras de encuadramiento, con niveles jerárquicos numerosos y solidificados. Las carreras se organizaban entonces por clasificaciones continuas ascendentes y tablas salariales rígidas (Alonso, 2007). La mano de obra se gestionaba según un modelo piramidal de puestos que

⁴³ En el original : “L’autonomie n’est donc pas plus un donné produit naturellement par le marché qu’une figure éloignée de la lutte historique constamment déniée par les rapports économiques du moment. Elle est un *projet* à accomplir par un agir politique visant, en raison même de l’exigence de différenciation, à *contenir* les forces du marché. Et ce, sur un double front. Il s’agit tout d’abord de rendre le bien-être matériel des individus partiellement indépendant de la rémunération, éventuellement nulle, que le marché leur procure. La mise en place de dispositifs sociaux de redistribution instaure ainsi un découplage entre l’accès aux biens de consommation produits par le marché et l’accès à un revenu du travail. C’est la réponse, en mode mineur certes, à l’analyse marxienne de l’exploitation capitaliste. Mais l’accès à l’autonomie exige, en outre, que la forme que prend la participation à la division du travail soit, elle aussi, partiellement indépendante des conditions générées par le marché. La mise en place juridique du salariat va partiellement « décontractualiser » et donc « démarchandiser » le travail et socialiser les bases de sa pratique. C’est la réponse, ici aussi en mode mineur, à la critique marxienne de l’aliénation capitaliste”.

se ocupan según las calificaciones esperadas que éste requería (Tanguy, 2001; Zarifian, 1999). La trayectoria terminaba con la retirada del mercado de trabajo y la jubilación obligatoria a una edad determinada. La temporalidad se concebía como lineal y progresiva, con posibilidades de cierta planificación. El “presente” era lo suficientemente estable como para proyectar el futuro.

En suma, puede afirmarse que ha existido una concordancia entre un modelo de producción fordista, un modelo de crecimiento keynesiano y un sistema de relaciones, derechos y formas de organización de los tiempos y edades sociales. Se daba una importancia preponderante a las biografías laborales fundamentadas en contratos asalariados a tiempo completo, indefinidos y estandarizados –o contratos típicos–, basados en un cambio entre un alto nivel de subordinación y de control disciplinario del proceso de trabajo por parte del empleador, y de un alto nivel de estabilidad y de compensaciones en cuanto a prestaciones sociales y de garantías, para el empleado (Alonso, 2004).

2.4 El desempleo: de la responsabilidad individual a la seguridad social

Las transformaciones en la organización social y en las prácticas laborales serán la condiciones de emergencia de las nociones de *empleo* y *desempleo* (Desrosières & Thèvenot, 1988; Salais, 1990; Topalov, 1994). La distribución de responsabilidades en relación a esos fenómenos es producto del carácter político de la propia regulación del empleo, donde se plasman las disputas entre clases sociales. Estas nociones surgen estrechamente vinculadas a las condiciones estructurales del trabajo industrial, que llevarán a una nueva idea del trabajo que relativiza su anterior vinculación a las condiciones subjetivas, morales y psíquicas del trabajador. Uno de los puntos más destacados de esta forma de regulación social lo constituyen las aportaciones de William Beveridge, quien sostenía que: “la investigación debe ser sobre el desempleo más que sobre los desempleados...”⁴⁴ (Beveridge, 1910, p. 3). Es decir, a diferencia de lo que hemos mencionado en la “sociedad de la ocupación”, el problema del desempleo comenzará a abordarse como un problema social y los mecanismos para resolver el problema del desempleo se orientarán a las condiciones macroeconómicas y estructurales antes que a las dimensiones subjetivas.

Dichas asunciones habían fundamentado la construcción de dos importantes herramientas de gobierno de las sociedades industriales: el seguro social y el contrato de trabajo. El seguro remite a una concepción de lo social bajo la imagen de una

⁴⁴ En el original: “The inquiry must be essentially an economic one. [...] With this in view the problem must be approached, not from the standpoint of the Poor Law or of the charitable administration, but from that of industry. The first question must be, not what is to be done with the unemployed individual, but why he is thus unemployed. [...] The inquiry must be one into unemployment rather than into the unemployed”. Disponible en <https://goo.gl/GEC43b> [Consulta: 02/10/2014].

representación probabilística, universalista y estadística, siendo el riesgo (de vejez, desempleo, enfermedad), una categoría relativamente homogénea y unificadora. Con ese tipo de mecanismos se asume que todos los individuos corren riesgos similares y que esos riesgos son calculables y aleatorios. Junto al seguro, el surgimiento del contrato de trabajo como instrumento de regulación jurídica distinta del contrato de arrendamiento de servicios, constituye el soporte del nuevo ordenamiento jurídico y social, lo cual pone en cuestión tres de los más importantes dogmas del liberalismo: la igualdad de los contratantes, el abstencionismo del Estado y el entendimiento directo entre contratantes individuales, para ser reemplazados por la asimetría inmanente en toda relación asalariada –vinculada a la noción de subordinación–, la necesaria intervención del Estado a través de la protección social y la dimensión colectiva de las relaciones laborales (Serrano Pascual et al., 2012).

De esta forma, el espacio semántico anteriormente ocupado por la idea de *falta individual* es desplazado por la idea de *riesgo social*, donde es responsabilidad del colectivo social responder frente a los problemas de desempleo y de exclusión social. A diferencia de la asistencia en “la sociedad ocupada”, el seguro social no es un socorro consentido sino la ejecución de un contrato en el que están implicados en partes iguales los ciudadanos y el Estado.

Al pasar de la noción subjetiva de comportamiento y responsabilidad individual a la noción objetiva de riesgo, el seguro invita a mirar lo social de manera diferente (...). El enfoque en términos de riesgo, en efecto, remite en primer lugar a una dimensión probabilística y estadística de lo social (el riesgo es calculable) que permite relegar a un segundo plano el juicio sobre los individuos. Cuando las situaciones se aprehenden en términos de riesgo, la cuestión de las culpas personales y de las actitudes individuales pasa a ser secundarias. [...] El enfoque en términos de riesgo ofrece a continuación la ventaja de poder considerar de un modo unificado una serie de problemas diferentes: la enfermedad, la vejez, el desempleo, los accidentes de cualquier naturaleza se incluyen en una misma categoría (Rosanvallon, 1995, p. 23).

A partir de esos presupuestos, se trazan nuevos límites en torno a la población sin trabajo. Con la invención del “desempleo” como falta involuntaria de trabajo, se desplaza el foco de análisis desde las condiciones subjetivas a las objetivas o estructurales (Salais, 1990; Topalov, 1994). Al contemplarse la dimensión colectiva, la relación contractual se desliza desde la relación individual de trabajo hacia un *estatuto del asalariado*: “La idea de estatuto, característica del derecho público, supone la definición objetiva de una situación que se sustrae al juego de las voluntades individuales” (Le Goff, 1985 en Castel, 1995, p. 340). Esto traerá consigo la instauración de derechos de indemnización frente a los riesgos sociales, de la mano de la proliferación de legislaciones protectoras cuyo objetivo será

garantizar la seguridad y la estabilidad, es decir la capacidad de llevar adelante un proyecto personal relativamente estable, según se ha mencionado en la idea de “biografías fordistas”.

2.5 El caso español: fordismo tardío e incompleto

Siguiendo los análisis de Carlos Prieto (2002), puede afirmarse que el caso español, con la particularidad histórica que lo caracteriza, muestra en “los años de la Constitución” (1976-1980) cierta correspondencia con la norma de empleo asalariado del resto de los países europeos. Esto es, una normativa que garantiza un empleo seguro, estable, a tiempo completo y con derechos, aunque fuera fundamentalmente para varones y no se haya alcanzado efectivamente el pleno empleo. Según destaca Prieto, la existencia de esta norma adquiere su significación y su relevancia en tres elementos: políticas de corte keynesianas impulsadas entonces; el hecho de ser un objetivo explícito de las políticas públicas y de la legislación; y el hecho de que en los períodos siguientes los dos puntos anteriores irán desapareciendo del horizonte político.

En base a estos criterios, Prieto propone para el caso español diferenciar dos momentos: el de “los años de la Constitución” (1976-1980) y el de “los años de la Globalización”. El primero contempla el breve período que transcurre desde el comienzo de la transición política hasta el triunfo electoral del Partido Socialista Obrero Español (PSOE). La legislación de ese período está enmarcada por la Ley de Relaciones Laborales de 1976 y por la aprobación del Estatuto de los Trabajadores y la Ley Básica de Empleo en 1980. En ese plazo coinciden un nivel de desempleo relativamente bajo con un “referente de empleo salarial” (Prieto, 2002, p. 92), en el marco de políticas de corte keynesiano. Es decir, la norma hacia la que tendía y desde la que era juzgado el empleo era la de un empleo asalariado seguro, estable, a tiempo completo y protegido en base a derechos sociales. Sin embargo, era mayoritariamente “masculino”.

Sin dudas el caso español es un caso particular debido a que durante el período 1936 - 1975 vivió bajo un régimen dictatorial. El período 1976–1980 no se caracteriza por el pleno empleo, pero aun así es posible hablar de norma social del empleo asalariado por las siguientes razones: Tanto la Ley Básica de Empleo (LBE) de 1980 como la propia constitución de 1978 proclaman como objetivo central el pleno empleo. Estos principios no eran meras declaraciones de intenciones, sino que se daban en un contexto de “pacto keynesiano”. Además, dada la propia coyuntura económica y política, con una tasa de paro en torno al 8%, la apuesta por el pleno empleo fue una apuesta política. Por último, la relevancia de la postulación del pleno empleo en la legislación adquiere relevancia si se la mira en perspectiva, sabiendo que los objetivos políticos y las reformas posteriores no han hecho sino abandonar ese referencial.

Se conformó así el ordenamiento social en el que el trabajo asalariado y la figura del trabajador asalariado ocupan un lugar central. Pero este período de relativa consolidación de una sociedad salarial no duraría en el tiempo. Desde la década de 1980 se sucedieron numerosas reformas del mercado de trabajo cuyo balance ha sido ampliamente desfavorable para los trabajadores: proliferación de contratos atípicos, abaratamiento y ampliación de la causalidad del despido, debilitamiento de las negociaciones colectivas, congelamientos salariales, entre otros (Fernández Rodríguez & Serrano Pascual, 2014; Sola Espinosa, 2013).

Ese período que se abrió desde entonces se ha caracterizado por una paulatina pero constante crisis y transformación de las regulaciones del trabajo asalariado, lo cual llevará, en términos de Prieto a una “norma del empleo flexibilizado”, por la que las condiciones de empleo se adaptarán a los requerimientos de la competitividad empresarial y de la economía de mercado y la seguridad, la estabilidad y los derechos socio-laborales quedarán relegados a un segundo plano.

2.6 El emprendedor en la sociedad salarial: el dominio de la gran empresa

El emprendedor no es una figura ausente en la sociedad salarial. De hecho, la figura del emprendedor es de larga data en el terreno del pensamiento económico y de la historia del capitalismo. En términos muy generales, se lo pensó como el agente dinamizador de la economía. Es posible afirmar que no era una figura universal, sino referida específicamente al espacio económico, donde existía una clara diferenciación entre empresarios (emprendedores) y trabajadores asalariados (Pérez Vila, 2007). El concepto de emprendedor, en la bibliografía económica y, en particular, en la teoría schumpeteriana, se basa en la idea de división del trabajo entre funciones sociales desempeñadas por figuras distintas: a) la figura del detentador de capital o inversor (éste es el empresario/emprendedor, quien asume el riesgo, ya sea con capital propio o con un préstamo); b) la figura del director a quien el accionista o inversor confían la tarea de gestionar la empresa; c) la figura del trabajador asalariado que desempeña la función que la dirección ha decidido asignarle. Los conceptos de empresa y emprendedor se basan en la separación entre propiedad de capital y trabajo (Ídem: 74).

Como hemos indicado en la introducción, asalariado y gran empresa son dos fenómenos correlativos. Según ha mostrado Robert Salais (1985), es la industrialización la que dio a luz al trabajo asalariado, y es la gran empresa el lugar por excelencia para la producción y reproducción de la relación salarial moderna, caracterizado por el tipo de vínculo institucional que se establece entre el trabajador y la empresa (contratos de trabajo) y la organización del tiempo (ruptura entre el trabajo y no-trabajo, división racional de la jornada laboral, la regularidad). Desde el punto de vista de la estructura productiva, eran el

sector industrial y las grandes empresas dentro de ese sector las instancias que marcaban el camino del desarrollo económico y social. No sólo era en las grandes empresas industriales el lugar por excelencia de cumplimiento de la norma social del empleo asalariado, sino que, además, eran el núcleo de la negociación colectiva mejoraba las condiciones de empleo para, luego, expandirse al conjunto de las empresas y de los trabajadores (Prieto & Miguélez, 1999).

En ese contexto, el emprendedor schumpeteriano era un agente vinculado a la gran industria, por lo que la figura del trabajador asalariado era una figura que complementaba ese modelo. Es decir, por decirlo en pocas palabras, la existencia de emprendedores innovadores no negaba la existencia de empleos –y trabajadores– asalariados, sino que se complementaban mutuamente. Además, la figura del emprendedor era de carácter “excepcional”, es decir, no era una figura generalizable o un tipo de agente que encarnara un modo de acción demandado a todos los trabajadores. Si hacemos mención a estas cuestiones es porque, como veremos a partir del capítulo quinto, las actuales medidas de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa rompen ese esquema y suponen una suerte de generalización o universalización de la figura del emprendedor, valorada positivamente, en detrimento a la figura del empleo y el trabajador asalariado.

2.7 El trabajador asalariado

Como hemos dicho al inicio de este capítulo, la centralidad el empleo asalariado ha mostrado un componente doble: por un lado el trabajo políticamente regulado como empleo, y su correlato, la figura del trabajador asalariado. Más allá de las grandes diferencias geográficas y culturales a lo largo de Europa, las características típicas que se requerían a un trabajador asalariado pueden definirse genéricamente en relación a las normas del trabajo fordista y al sistema de protecciones sociales. La figura del trabajador asalariado como trabajador disciplinado fue producto de largas y complejas disputas por inculcar a la masa trabajadora una “ética del trabajo” (Bauman, 2000). Castel (1995, p. 277) señala que entre finales del siglo XIX y principios del XX, cuando aún no existía una política de empleo en sentido estricto, se pusieron en juego un conjunto de las políticas patronales, “mezcla de seducción y coacción” para fijar a los obreros mediante “ventajas sociales” y erradicar su resistencia con reglamentaciones rígidas.

Existió además un tipo de “chantaje moral” ejercido sobre los trabajadores por los filántropos, los reformadores sociales y los voceros del liberalismo: “conformaos al modelo del buen obrero, regular en el trabajo y disciplinado en sus costumbres, o bien os convertiréis en esos miserables excluidos de la sociedad industrial” (Donzelot & Estèbe, 1994, p. 44 en Castel (1995, p. 277)). Pero esa conjunción de represión y “bondad filantrópica” tenían efectos limitados, ya que eran exteriores a la organización del trabajo.

Al intentar convertir al obrero a una conducta más regular y convencerlo de que estaba en su propio interés ser más disciplinado, éste podía rebelarse, o bien sustraerse, huyendo de estas obligaciones cuyos resortes seguían siendo morales. El advenimiento de la gran industria y la maquinización del proceso de trabajo permitieron que el disciplinamiento ya no fuera simplemente moral, sino “científico y objetivo”:

La máquina impuso otro tipo de coacciones, esta vez objetivas. Con la máquina no se discute, se sigue o no se sigue el ritmo impuesto por la organización técnica del trabajo. La relación de trabajo podría dejar de ser “volátil” si esa organización técnica era en sí misma lo bastante fuerte como para imponer su orden (Castel, 1995).

Fue precisamente en los debates que tuvieron lugar en los orígenes y desarrollo histórico de la industrialización, cuando se construyó, de la mano del management científico, el objeto “trabajo” como algo que puede ser objetivado, analizado, racionalizado y cuantificado, independientemente de quién lo realice. En ese marco, el trabajador asalariado es concebido como portador de ciertas capacidades necesarias para realizar determinadas tareas. Surge entonces el modelo de las “calificaciones”, el cual se refiere a la relación entre el puesto de trabajo y las capacidades del individuo requeridas para ese puesto, estableciendo una jerarquía en función de la complejidad. La importancia de la noción de “puesto de trabajo” radica en que es el elemento a partir del cual se establecen los criterios de clasificación del trabajo, la selección de la mano de obra, su control, evaluación y remuneración (Zarifian, 1999).

El puesto implica una función precisa en el seno de la organización, un tiempo preciso de duración del trabajo y un conjunto detallado de tareas por realizar. Estas tareas son asignadas “externamente” por parte de la dirección de la organización, por lo que su iniciativa personal queda reducida al cumplimiento de la tarea asignada. En efecto, una de las características centrales de la racionalización fordista-taylorista del trabajo fue la estricta separación entre el trabajo de dirección y el de ejecución. Como prueba de esto, en sus memorias, Henry Ford se jactaba de haber logrado “(...) eliminar del trabajo el arte del hombre” (Ehrenberg, 1991, p. 224, traducción nuestra). Las facultades subjetivas como la creatividad, la imaginación y la propia autonomía de la acción quedaban, sino de lado, relegadas a un segundo plano para la mayor parte de los trabajadores, con excepción de los puestos de dirección y concepción.

De esta forma, se asociaban al trabajo asalariado un conjunto de características del “buen asalariado”, vinculadas a la noción de subordinación, disciplina, responsabilidad en el cumplimiento de tareas asignadas, la posición del asalariado en una estructura jerárquica y rígida organizada en base al principio de mando y control. Esas características eran una especie de deberes, de “contraprestación”, frente a los derechos reconocidos, en una amalgama entre trabajo y ciudadanía.

2.8 La semántica del trabajo y el trabajador asalariado

Retomando la idea de Santamaría López (2011), podemos referirnos a la *semántica del trabajo asalariado*⁴⁵ para hacer referencia a las ideas nucleares que han conformado esa particular forma de regulación social del trabajo. Como hemos dicho, la sociedad salarial se caracteriza por la proximidad semántica entre trabajo y empleo. El empleo es trabajo socialmente regulado y hablar de trabajo suele remitir a “empleo”. De esta asociación quedaba a fuera el trabajo voluntario, las actividades de autoproducción y subsistencia y, fundamentalmente, el trabajo doméstico y los cuidados.

Según lo expuesto anteriormente, la figura de la semántica del trabajo asalariado podía expresarse de la siguiente forma:

Cuadro 5: La semántica del trabajo asalariado

Trabajo ➡	Empleo Asalariado
Trabajo como actividad	Remunerada Mercantilización regulada (Derecho del Trabajo).
Riesgos	Gestión social (Seguridad Social) Desempleo / Jubilación / Salud
Trayectorias biográficas	Lineales / Ascendentes Segmentada (Educación-Trabajo-Retiro) Estable
Organización del trabajo	Modelo taylorista-fordista Jerarquizado (según posición en la estructura salarial)
Rol del Estado	Regulación social (entre capital y trabajo) Garantizar derechos
Sector de la población	Masculino y adulto
Trabajador asalariado	
Tipo de vínculo trabajador – tareas	Heterónoma / subordinación
Tipo de tareas	Pautadas a priori / ejecución Modelo “objetivo” del proceso de trabajo
Forma de integración	Ciudadanía laboral
Organización de los trabajadores	Sindicatos
Disfunción – patologías	Fatiga física (cuerpo dócil y disciplinado)

Fuente: elaboración propia.

⁴⁵ La autora habla de la “semántica del trabajo moderno” y se refiere a un periodo de tiempo más extenso que el que contempla la idea de sociedad salarial en los términos propuestos por Castel (1995). Retomamos su propuesta introduciendo algunas modificaciones pertinentes para nuestro objeto.

Volveremos a estas características cuando describamos el ideal normativo del emprendedor. Pasemos a continuación a una descripción de la crisis de los mecanismos de la sociedad salarial hasta aquí analizados.

2.9 Crisis de la sociedad salarial, fragmentación de la norma de empleo

La crisis del capitalismo industrial dio lugar a un nuevo modo de gestión de la fuerza de trabajo que puso en crisis la norma del empleo asalariado. Si, como hemos indicado, la industrialización dio origen al asalariado y la gran empresa fue lugar por excelencia de la relación salarial moderna, la crisis del modelo de regulación fordista ha difuminado los límites de esa configuración social. Esa crisis se conjuga con una nueva ortodoxia sobre el crecimiento económico que se extiende desde los años ochenta y que tiene como núcleo la afirmación del mercado como mecanismo de regulación autónomo de las relaciones entre individuos, el reforzamiento del beneficio empresarial como fuente de crecimiento económico y en la extensión de una individualización que coordina la regulación del empleo (Santos Ortega, 2004).

Sin embargo, la crisis de la sociedad salarial, no implica ir “más allá del asalariado”, puesto que esta forma de empleo sigue siendo mayoritaria en las sociedades occidentales. Se trata, en cambio, de una profunda transformación de la condición salarial, en la que se desdibuja esa estructura específica de la relación salarial por la cual, por medio de un vínculo contractual, alguien pone su capacidad de trabajo a disposición de un (único) empleador y se beneficia de todas las prerrogativas del derecho del trabajo y de la protección social.

Éste es, pues, el doble dato masivo que a mi juicio está en el corazón de la coyuntura actual. Por un lado, el salariado es siempre la forma dominante de la organización del trabajo en nuestra sociedad, y los discursos sobre la salida del salariado no tienen ninguna consistencia (sin mencionar las declaraciones sobre la salida o el fin del trabajo). Pero por otro lado, y al mismo tiempo, el empleo clásico es cada vez menos la forma dominante de la estructuración del salariado, entendiendo por empleo “clásico” la figura que adoptó en la sociedad salarial: un empleo a tiempo completo, programado para durar (contrato de duración indeterminada) y enmarcado en el derecho del trabajo y la protección social. En otras palabras, no vamos hacia un “más allá del salariado”, pero sin duda nos desplazamos hacia un más allá o más acá de la forma casi hegemónica de la relación salarial moderna que se construyó bajo el capitalismo industrial (Castel, 2009, 72).

La hipótesis propuesta por el sociólogo francés es que asistimos a un deslizamiento del empleo “clásico” hacia formas de actividad “por debajo del empleo” que podrían dar lugar

a una sociedad de plena actividad, muy diferente de una sociedad de pleno empleo. Este movimiento dibujaría una salida de la sociedad salarial que no sería, sin embargo, una salida del asalariado, ya que la mayoría de las actividades de trabajo podrían seguir siendo asalariadas, pero perderían prerrogativas esenciales que habían sido vinculadas con el empleo y le otorgaban un estatuto. Entendemos que en los intersticios de ese “más allá o más acá” de la relación salarial moderna, se inscribe el llamado a “liberar” el espíritu emprendedor de Europa, sobre lo cual volveremos en el capítulo octavo.

Uno de los primeros síntomas de la crisis del modelo keynesiano-fordista descripto anteriormente se manifestó “por el lado de la demanda”. Los niveles de competitividad entre las principales economías del mundo se igualaron, por lo que la búsqueda de economías de escala indujo la internacionalización de los procesos productivos y de los mercados entre los países desarrollados, en un contexto de crecimiento del precio de la materia prima, fundamentalmente del petróleo. Comenzó un proceso por el que las empresas de las principales economías mundiales buscaron cada vez más torcer las reglas salariales por medio de la subcontratación y deslocalización hacia países en vías de desarrollo.

La regulación del crecimiento de los mercados internos a través de la política salarial entró en contradicción con la necesidad de equilibrar el comercio exterior. Frente a esta crisis del lado de la demanda, la primera reacción de los gobiernos fue de corte keynesiano. La idea general era conservar la demanda mundial. No obstante, hacia finales de los años setenta, la caída de la rentabilidad emergió como una nueva limitante, cuyas causas “por el lado de la oferta” eran diversas: retraso de la productividad, crecimiento del precio del trabajo –comprendido en él el salario indirecto del estado del bienestar–, crecimiento de la relación capital/producto, crecimiento del precio de las materias primas. De allí que comenzaran a tomarse medidas conocidas como políticas de oferta, es decir, que apuntan a transformar las relaciones entre capital y trabajo (Lipietz, 1997).

A partir de allí, la forma de regulación del trabajo propia de la sociedad salarial fue objeto disputas políticas hegemonizadas por lo que, en términos generales, suele referirse como neoliberalismo (Dardot & Laval, 2009; Harvey, 2007). El conjunto de derechos asociados al estatuto asalariado fue uno de los primeros blancos de las críticas neoliberales, que conciben la sociedad como un conjunto de obligaciones o deberes personales, que son los que posteriormente da acceso a derechos. Se sucedieron desde entonces diversas reformas, la mayor parte de ellas con el objeto de flexibilizar y liberalizar el mercado de trabajo (Monereo Pérez, 2013). Si bien el trabajo asalariado sigue siendo preeminente en Europa⁴⁶, es posible afirmar que, por un lado, dada la fragmentación y diversificación de las formas de empleo, y por otro, el retroceso de los derechos sociales, la norma social de

⁴⁶ En el caso español, según datos de la Encuesta Permanente de Hogares, entre 2006 y 2014 el porcentaje de asalariados sobre el total de empleados fue en torno al 82%.

empleo ha experimentado una transformación, hacia una norma de empleo flexibilizado (Prieto, 2002) o a una pluralidad de normas de empleo (Fourcade, 1992).

En este marco, los estatus normativos del empleo se alejan del esquema inicial de subordinación y dependencia para entrar en formas mucho más autónomas, parasubordinadas⁴⁷ y cambiantes, y por ello también mucho más inseguras, de relación contractual. Como señala Fourcade (1992) si el empleo típico se definía por la duración indeterminada del contrato, la unicidad del empleador y tiempo completo, los empleos atípicos pueden definirse entonces por la diferencia con los ejes anteriores: precariedad (no durabilidad); externalización (diversos empleadores); duración (jornada parcial).

Al mismo tiempo, con el auge de la organización reticular de las empresas, de la externalización y de la subcontratación, se desarrollan formas de empleo en contornos más borrosos y autónomos donde el mundo del trabajo y la ciudadanía laboral ya no se fundamentan tanto en la “propiedad social” sino en una “propiedad de sí mismo”, es decir, en la manera de hacer valer individualmente capacidades, competencias y capitales sociales y simbólicos (Castel & Haroche, 2001).

Los diagnósticos que sustentaron las reformas neoliberales señalaron los costes morales y económicos de lo que consideran un exceso de protecciones por parte del Estado: sobrecarga presupuestaria de los sistemas de jubilación y seguridad social, desafección y pérdida de los valores del trabajo, el abuso de los sistemas de protección, la desmotivación de los incentivos meritocráticos, son algunos de los puntos a los que se dirigen las críticas de los reformadores. Estas críticas tienen como correlato una concepción de la exclusión o la desafiliación social de carácter fundamentalmente privado, en el sentido de “un mal uso de las oportunidades vitales y cooperativas del mercado y de los sentimientos morales del capitalismo” (Alonso, 2007, p. 18). El fracaso social es concebido de carácter reversible, a partir de políticas de promoción personal o individual:

... en el horizonte de todo lo cual se halla, a fin de cuentas, el objetivo – confesado o no– de la individualización de las relaciones de trabajo, entendida la expresión como la recuperación del juego de la autonomía de la voluntad y consiguiente ampliación de la función reglamentadora del contrato de trabajo –y, de su mano, de los poderes empresariales en la relación laboral– por encima del esquema tradicional de la norma mínima y del pacto de mejora de las condiciones de trabajo (Palomeque López, 2011).

⁴⁷ El concepto de parasubordinación hace referencia a los trabajadores que desarrollan una actividad de colaboración coordinada, continuativa y de carácter prevalentemente personal, no reconducible ni a la tipología del trabajo subordinado ni a la del trabajo autónomo. En la legislación española existe la figura “trabajador autónomo económicamente dependiente”, del Derecho español (regulado, más en concreto, en la Ley 20/2007, de 11 julio, del Estatuto del trabajo autónomo) (Baylos Grau, Florencio Thomé, García Schwarz, & Casas Baamonde, 2014).

La transformación de los modelos organizativos laborales a la que asistimos desde la década de 1980, fueron acompañados por una reconversión de los sistemas de convenciones, justificaciones y metáforas que los sustentan (Boltanski & Chiapello, 2002; Fernández Rodríguez & Serrano Pascual, 2014). Pasamos de un discurso sobre los mecanismos sociales compatibles con el capitalismo organizado, en base a las negociaciones colectivas y garantías jurídicas para el uso del factor trabajo, a un discurso que apela permanentemente al riesgo, la competitividad y el azar como condiciones sobre las que se erigen las relaciones laborales europeas.

Como se ha mencionado, el paradigma que regía la gestión organizacional pública se sostenía en la intervención sobre fallos y limitaciones del mercado para garantizar una correcta y eficaz asignación de recursos, bajo criterios de igualdad social y aceptando que esos objetivos eran fundamentales para la rentabilidad y funcionamiento de las empresas. La desarticulación del pacto keynesiano –la apertura de reformas privatizadoras, el retroceso de los derechos laborales, la remercantilización social general– da paso a la institucionalización de la “sociedad del riesgo”, sometiendo a grandes sectores de la población a disposición de los ciclos del mercado y sin base para una estabilidad biográfica en los horizontes de trabajo y de vida (Alonso, 2007).

El contrato típico sigue siendo la referencia privilegiada de la regulación del empleo, a pesar de la creciente flexibilización del despido y, consecuentemente, del cambio de significado del carácter “indefinido” del contrato. Esto se vincula con la resemantización del principio de estabilidad y permanencia en el empleo, en un contexto caracterizado por argumentos que vinculan unidireccionalmente la creación de empleo con la reducción de la protección frente al despido y la normalización de la temporalidad. En virtud de ese desplazamiento semántico, el sentido fordista de la estabilidad en el puesto de trabajo es sustituido por una más difusa estabilidad “en el empleo”, argumento central de las políticas de flexiguridad (Fernández Rodríguez & Serrano Pascual, 2014). Frente a la seguridad que se constituía en derecho social de los ciudadanos-trabajadores y tenía como fin la garantía del puesto de trabajo, se erige una noción de “seguridad” que depende de la capacidad de logro personal y se entiende como la facultad de mantenerse laboralmente en movimiento.

Los trabajadores (...) necesitan acumular y renovar habilidades constantemente” [...] Los individuos necesitan incrementadamente seguridad en el empleo, más que seguridad en el puesto de trabajo, dado que cada vez menos gente tiene el mismo trabajo para toda la vida (Comisión Europea, 2007b, p. 31).

Una vez ha arraigada la idea de que el itinerario laboral ya no responde a una linealidad ascendente, acumulativa y anclada al puesto de trabajo, sino que es un recorrido fragmentario y caracterizado por las transiciones entre puestos de trabajo, se impone el un

corolario de acuerdo con el cual el horizonte normativo de la protección ofrecida por el ordenamiento laboral y por las nuevas políticas de empleo en materia de estabilidad se debe orientar no ya a garantizar la seguridad de (y en) un empleo –o en un puesto de trabajo–, sino a promover o facilitar la accesibilidad al empleo (Miravet Bergón, 2014). Por ello, desde el punto de vista del principio de estabilidad, el Derecho del trabajo ha devenido un “Derecho del empleo”, cuando no un “Derecho de la empleabilidad” o un “Derecho del emprendedor” (Gaumán Hernández & Illueca Ballester, 2012).

Estas transformaciones vulnerabilizan al trabajador, ya que se le impone moverse y construir su biografía de forma aislada y sin referentes axiológicos claros y determinados (Sennett, 2000). Los sujetos devienen responsables de “reinventarse a sí mismos”, “reciclarse” y responder a demandas sociales que son, en muchos casos, contradictorias. Si por un lado se reclama una identidad coherente y estable, por otro se organiza un modo de producción basado en la fugacidad, en la fragmentación y en la competencia permanente. Se reclama el auto-disciplinamiento del sujeto, el control personal de su tiempo, la gestión de proyectos, pero por otro se asiste a una falta de proyectos futuros. Se “naturalizan” los factores que afectan el comportamiento de las empresas, cuya retórica gira en torno a las imposiciones de la globalización y la competitividad de la economía, y al mismo tiempo se reclama la auto-responsabilización del trabajador. En este marco, el fracaso ante el cumplimiento de indicaciones contradictorias, conlleva al tránsito hacia las filas de los sujetos “sobrantes”.

Todo esto ha supuesto grandes cambios en la estructura social de los países europeos, teniendo la fragmentación por denominador común. En consecuencia, las propias trayectorias profesionales se vuelven móviles. En el mejor de los casos, esta movilidad no será lineal sino que mostrará diversos cambios de empleo a lo largo del tiempo. En muchos otros casos, no tan favorecidos, la movilidad se traducirá en numerosas entradas y salidas del empleo, alternando empleos de calidad con empleos temporarios y precarios. En última instancia, también se supone que el trabajador debe volverse empresario de sí mismo, debe “hacer su puesto” en vez de “buscarlo” u “ocuparlo” y construir su carrera fuera de los esquemas lineales estandarizados de la empresa fordista. Si la movilidad –no lineal– caracteriza el modelo biográfico de las sociedades actuales para quienes tienen un empleo, también quienes buscan empleo deben movilizarse: “movilizar” sus competencias y mostrar una “búsqueda activa de empleo” (Darmond & Frade, 2007). Se asiste así a la emergencia de una figura del individualismo anclada en la lógica de una sociedad flexible (de Nanteuil, 2005).

Desde luego que no todas las actividades laborales ni todas las trayectorias profesionales obedecen al imperativo de movilidad permanente. Pero si bien en un comienzo estos imperativos eran característicos de los sectores más dinámicos de la economía, vinculados a las nuevas tecnologías, estas exigencias se trasladaron, de forma

variable, a la mayoría de los campos de producción (Castel, 2009). Más que oponer distintas formas de organización del trabajo, Castel llama a

poner el acento en la ambigüedad profunda de este proceso de individualización-descolectivización que atraviesa las configuraciones más diferentes de la organización del trabajo y afecta prácticamente a todas las categorías de operadores, desde el obrero no calificado hasta el creador de *start-up*, aunque bajo formas y grados diversos (Castel, 2004, p. 60).

Esa individuación tiene como correlato una responsabilización de los agentes, que quedan “liberados” de ciertas coacciones colectivas, que en el caso de la organización del trabajo taylorista-fordista podrían ser de gran intensidad, pero esta libertad es, de alguna manera, “impuesta”. Las obligaciones y responsabilidades no han desaparecido, sino que han mutado en una instancia de competencia permanente –tanto entre individuos como entre organizaciones–, sumado al alto riesgo, para los individuos, de caer en desempleo.

Se da lugar a la paradoja de responsabilización individual en relación a la obtención de un empleo y, como consecuencia de ello, tener acceso a los beneficios sociales correspondientes, al tiempo que se expande y se promueven los empleos “atípicos”, lo cual debilita la propia integración vía el empleo. Es decir, se incrementa la brecha entre la dependencia del empleo como mecanismos de integración y las cada vez peores condiciones del empleo en términos de salario, duración y condiciones de trabajo (Bothfeld & Betzelt, 2011). Esto da lugar a lo que, en base a la propuesta de Miravet Bergón (2014), se puede entender como “neo-empleocentrismo”. Esto es, la consolidación de un paradigma de políticas públicas que afecta a las dinámicas de reforma de la protección social, en virtud del cual ha adoptado un nuevo perfil el principio ético-político según el cual debe haber un vínculo más estrecho –una reformulación del vínculo normativo– entre el empleo y las protecciones del Estado del bienestar. Esto se expresa en ideas del tipo: *without work, there can not be welfare* (“sin trabajo no puede haber bienestar”) o *make work pay*⁴⁸ (“hacer que el empleo merezca la pena”), que no hace referencia únicamente a la existencia, el mantenimiento o la viabilidad del sistema de bienestar, sino a las formas de vincular el acceso a la protección social y el empleo de los sujetos.

Algunos trabajadores pueden sin dudas beneficiarse de esta individualización, y logran maximizar sus oportunidades y sus capacidades de emprendimiento que podían verse sofocadas por obligaciones burocráticas y por reglamentaciones rígidas. Pero los

⁴⁸ Estas ideas, vinculadas a los paradigmas de la activación y la flexiguridad son frecuentes en los documentos europeos. Por citar un ejemplo de la *European Community Strategic Guidelines for cohesion, growth and jobs*: “Attracting and retaining more people in employment and modernising social protection systems, includes: implement policies aimed at achieving full employment, promoting a life-cycle approach to work, ensuring inclusive labour markets, enhance work attractiveness, and make work pay for job-seekers, including disadvantaged people, and the inactive and improving matching of labour market needs...”. Disponible en <https://goo.gl/ca3FfT> [Consulta: 12/05/2015].

discursos que animan estas dinámicas omiten subrayar que la movilización permanente conlleva nuevas segmentaciones en el mundo del trabajo y en la sociedad, generando ganadores y perdedores, o, más específicamente, una individualización por defecto y una por exceso (Castel, 2009).

La articulación de los colectivos, las protecciones y los regímenes de individualización que caracterizaron la sociedad salarial se encuentra hoy en día cuestionada, y de una manera muy compleja, que Castel resume de la siguiente forma:

Las transformaciones que van en el sentido de una mayor flexibilidad, tanto en el trabajo como fuera del trabajo, tienen sin duda un carácter irreversible. La segmentación de los empleos, así como el irresistible crecimiento de los servicios, entraña una individualización de los comportamientos laborales totalmente distinta de las regulaciones colectivas de la organización “fordista”. Ya no basta con saber trabajar; también hay que saber venderse, y venderse. Los individuos se encuentran de tal modo impulsados a definir ellos mismos su identidad profesional y hacerla reconocer en una interacción que moviliza tanto un capital personal como una competencia técnica general. La desaparición de los enmarcamientos colectivos y de los puntos de referencia que valían para todos no se limita a las situaciones de trabajo. [...] Todo el conjunto de la vida social es atravesado por una especie de desinstitucionalización entendida como una desvinculación respecto de los marcos objetivos que estructuran la existencia de los sujetos (Castel, 1995, p. 392).

Ese es precisamente el contexto en el que se promueve la iniciativa emprendedora en Europa. Por ello, la sociedad salarial es la conformación sociohistórica cuya crisis constituye la condición de posibilidad del impuso del espíritu emprendedor y el parámetro con el cual no dejará de reconocerse, aún en sus diferencias. Dado que la crisis de la sociedad salarial ha implicado un mayor grado de individualización y de psicologización de los mecanismos de regulación social, en lo que sigue de este capítulo justificaremos la orientación de nuestra indagación hacia la intersección de las políticas sociales y de empleos y el dominio subjetivo.

2.10 Políticas públicas y subjetividad

¿Por qué poner el acento en la dimensión subjetiva en un análisis de políticas sociales y de empleo? Como hemos mencionado, proponemos analizar las políticas de emprendimiento haciendo particular hincapié en su objetivo de modificar la conducta de determinados grupos sociales. En ese marco, entendemos que el cruce de las dimensiones subjetivas con las dimensiones sociopolíticas de las transformaciones en curso representa

un punto de análisis que permite comprender la magnitud y especificidad de los cambios actuales (Cantelli & Genard, 2007; Crespo et al., 2009).

Como ha señalado Taylor-Gooby (2009), los nuevos enfoques de las políticas sociales ponen mayor énfasis que el sistema anterior en el supuesto de que los ciudadanos se comportan como actores racionales, sopesando las alternativas a elegir, y que lo hacen además como individuos autónomos. De modo que la figura subjetiva interpelada e incentivada desde estos mecanismos, conjuga la visión de un individuo autónomo y racional que debe “ser responsable de sí mismo en un universo cada vez más marcado por la incertidumbre y la complejidad” (Ehrenberg, 1991, p. 17), cuyo dominio de intervención deben ser sus propias emociones o sentimientos. En pocas palabras, se asume que los individuos pueden y *deben* gobernarse a sí mismos para ser empleable, activos y emprendedores.

En materia de políticas sociales, estas mutaciones han sido encausada por el paradigma de la activación en políticas de empleo, a instancias del cual el dominio de intervención será la subjetividad del desempleado (Périlleux, 2005; Serrano Pascual, 2007a). Las políticas de activación, como detallaremos más adelante, ponen en juego diversos mecanismos, muchos de los cuales se centran en las características subjetivas de los propios individuos. Las políticas de emprendimiento no se reducen a las medidas de activación, pero se han incorporado a los dispositivos de activación en lo referido al autoempleo y al incremento de la empleabilidad. Volveremos sobre este punto en el capítulo cuatro.

Al hablar de subjetividad pretendemos referirnos a prácticas que se dirigen a remitir al actor a sí mismo, a suscitar en sí mismo un trabajo sobre sí, esfuerzos de reconquista de sí, de ocuparse de sí. Como veremos, los mecanismos de subjetivación se vinculan con los problemas de la identidad –más precisamente de la *identificación* (S. Hall & du Gay, 1996)– y de la *individualización*. Por decirlo rápidamente, las nuevas formas de empleo ponen en cuestión la identificación con las figuras típicas del trabajo asalariado y promueven figuras alternativas, como el caso del ideal normativo del emprendedor. Por su parte, subjetivación e individualización son dinámicas congruentes (Franssen, 2003). De hecho, si la subjetividad adquiere actualmente un lugar preponderante en la regulación del trabajo, es porque al mismo tiempo asistimos a un creciente proceso de individualización (Merklen, 2013), sustentada en una concepción de individuo como sujeto independiente, autónomo y competitivo, más que como ser social sometido a relaciones de interdependencia o sostenido en mecanismos colectivos.

En ese sentido, a la luz del problema que hemos planteado, nuestro interés se enfocará, además de la tendencia a la individualización que conllevan las políticas de activación y de la identificación que comporta el ideal normativo del emprendedor, en la dimensión subjetiva de las prácticas promovidas en torno al “devenir emprendedor”, cuya dimensión de subjetivación gira en torno a enunciados como “cambio de mentalidad”

(Comisión Europea, 2006a) “cambio cultural” (Comisión Europea, 2013c; FUE, 2012), cambio de “actitud” (CIS, 2012) y promover el “espíritu” emprendedor (Comisión Europea, 2009) o “mejora de las competencias” (Comisión Europea, 2007a, 2012b). *Mentalidad, cultura, actitud, competencias y espíritu* serán, como veremos, los conceptos centrales sobre los que se estructurarán las acciones tendientes a lograr una Europa emprendedora y a promover sujetos emprendedores.

Al proponer ese nivel de análisis de la dimensión subjetiva en el mundo del trabajo, haremos referencia a dos sentidos correlativos de la subjetivación. Por un lado, por subjetivación del trabajo se entiende el conjunto de mecanismos que inducen a una intensificación del compromiso subjetivo en la actividad laboral, a la puesta en juego de los afectos, los valores y las disposiciones relacionales de los trabajadores, de modo que devienen dimensiones necesarias para el proceso de trabajo (Boltanski & Chiapello, 2002; Périlleux, 2003, 2005; Zangaro, 2011b). Por otro lado, esos mecanismos conllevan el establecimiento de prácticas que inducen a los sujetos a transformarse a sí mismos, a asumir activamente la tarea de realizar por sí mismos y sobre sí una serie de acciones requeridas para el funcionamiento de los *mecanismos sociales* –en este caso vinculados al ámbito del trabajo– pero que desplazan su dominio al terreno personal (Ehrenberg, 1991; Vrancken & Macquet, 2012).

Estos mecanismos apuntan a promover lo que Gaulejac (2009) llama una “docilidad activa”, es decir, una conducta social que responda a las demandas organizacionales o del mercado de trabajo, las cuales exigen cada vez mayor disponibilidad y compromiso por parte de los trabajadores, en un contexto de creciente incertidumbre e inseguridad sobre el futuro, con la finalidad de que los objetivos económicos se vinculen con la realización personal. Esto conduce a una situación paradójica en la que, por una parte, se establece la “realización de sí” como proyecto, al mismo tiempo que se desdibujan los soportes sociales necesarios para el desarrollo del mismo. Esto conduce a la transformación de problemas sociales (desempleo, crecimiento económico) en problemas personales.

Así, el individuo, lejos de ser librado a las leyes del mercado, eje de la idea de *desmercantilización* indicada más arriba, es acompañado por las nuevas políticas públicas destinadas a lograr la “plena activación” (Walters, 1997) orientada al mercado, tal como lo expresa la idea de “neo-empleocentrismo” mencionada anteriormente. A partir de un conjunto de dispositivos institucionales, se pone en marcha lo que Vrancken (2011) llama distintas versiones del “trabajo sobre sí”: trabajar su empleabilidad, emprender una segunda carrera o “reciclarse” para evitar caer en el desempleo, “aprender a aprender” para superar las instancias de “aprendizaje a lo largo de toda la vida”, trabajar en “educación

para la salud” para prevenir enfermedades, tener un “envejecimiento activo”⁴⁹ para que las personas mayores sean “los actores de su propia vida”, etc.

Como hemos mencionado, este ideal de sujeto que invierte en sí mismo, que se “capitaliza” a través de la educación y la formación, que es concebido como la unidad de un sistema de competencia, puede ser entendido como un “empresario de sí mismo”. Numerosos autores han retomado esta sugestiva idea que lanzara Foucault hacia finales de la década de 1970 para analizar las transformaciones sociales que tuvieron lugar desde finales del siglo pasado y que se han profundizado en el actual (Bröckling, 2007; Bührmann, 2005; Marttila, 2013; McNay, 2009; Rose, 1996; Santos Ortega, 2014).

Sin dudas, la intervención pública en la formación de sujetos a través de la educación y formación no es nueva. Pero desde hace un tiempo asistimos a un cambio en el dominio de objetos. Este pasaje de Fendler (2001) señala uno de los grandes cambios o desplazamientos en materia de educación y subjetivación:

La reforma educativa del siglo diecinueve concernía fundamentalmente al intelecto, el comportamiento moral y la ciudadanía, por lo que el currículo y la pedagogía eran diseñados para cultivar el intelecto, la conducta disciplinada y a fomentar la responsabilidad social. Hoy, las técnicas de gestión del aula, generalmente mantienen el disciplinamiento del intelecto, la conducta, y la civilidad, pero las reformas recientes han tendido a sostener que el dominio intelectual y la docilidad de la conducta no son suficientes. La actual sustancia a ser educada está constituida por los temores, los deseos, las aspiraciones, las actitudes, las inclinaciones y los placeres. Los objetivos de la educación requieren ahora estudiantes “motivados” y con una “actitud positiva”. Sostengo que esta educación del deseo [...] implica un desplazamiento en el objeto o dominio de la educación en relación a los dominios previos, y por tanto un cambio en la construcción del sujeto educado (Fendler, 2001. El subrayado y la traducción son nuestros).

La acción pública toma como objeto el terreno de la subjetividad, actúa sobre ella, intenta transformarla. La acción pública deviene incitativa, “motivacional”, solicita la implicación, la participación, incita a la autonomía. Multiplica las instancias en las que lo psicológico, lo volitivo, lo motivacional son los criterios de las prestaciones sociales. Se trata por tanto de pensar conjuntamente acción pública y subjetividad.

A modo de resumen, podemos señalar que las políticas de promoción del emprendimiento emergen como un conjunto de elementos discursivos que interpelan a los sujetos para lograr su identificación con el ideal propuesto, cuya finalidad estratégica es, a

⁴⁹ “El término envejecimiento activo designa el hecho de ayudar a las personas mayores a ser durante tanto tiempo como sea posible los actores de su propia vida y a contribuir a la economía y la sociedad en la medida que les resulte posible”. Disponible en <https://goo.gl/jWJXof> [Consulta: 12/05/2015. La traducción es nuestra].

nivel individual, adoptar un conjunto de “prácticas de sí” orientadas a poner en valor el dominio subjetivo. Se trata de adoptar un tipo de conducta activa, frente a la imputación de pasividad que caracterizaría al trabajo asalariado “clásico”. A nivel global o de la población, apunta a aumentar el número de casos que se corresponden con ese modelo, para dar forma a un mercado de trabajo que se adapte a las condiciones de flexibilidad y las exigencias de creciente competitividad de la economía globalizada. El eje que va del individuo a la población, de las conductas individuales a las prácticas sociales está conformado por un conjunto de discursos e instrumentos que constituyen lo que proponemos llamar un “ideal normativo” del emprendedor.

2.10.1 El emprendedor como ideal normativo

A la luz del problema planteado, nos preguntamos por el modo en que la acción pública da forma al sujeto-emprendedor. Llamaremos “ideal normativo” del emprendedor al conjunto de enunciados que las políticas ponen en juego con el objetivo de operar esa transformación, es decir, al conjunto de discursos a partir de los cuales se intenta incitar o inducir a los individuos a devenir emprendedores. La configuración de un referente ideal en la figura del individuo emprendedor opera como mecanismo legitimador del abandono de relatos colectivos y de derechos sociales, en beneficio de lógicas individualizadoras.

Desde el punto de vista de un tipo de regulación social que apuesta por gobernar las conductas de los individuos hacia un conjunto de objetivos determinados –competitividad, creación de empleo, innovación– el ideal normativo opera como un estándar o referente al que aspirar, como un elemento que condensa las cualidades solicitadas y esperadas, como un ‘modelo’ social o, retomando los términos de Müller (1990), como una “imagen” creada para otorgar sentido a las acciones. Para hacer efectivo este modelo, se proponen diversos estímulos. Uno de ellos tiene que ver con la creación de imaginarios a través de estrategias discursivas ‘predicativas’ (Wodak & Meyer, 2003), es decir, de atribuciones estereotípicas y valorativas a determinado fenómeno social que a su vez se inscriben en un relato o narrativa que da sentido al “devenir emprendedores”. Las cualidades ideales del individuo emprendedor, tales como autonomía, creatividad e innovación, la iniciativa, una actitud proactiva, el ser capaz de gestionar las situaciones de estrés, saber gestionar los riesgos, tener capacidad de liderazgo y motivación, entre otras, pretenden establecerse como modelo de acción.

Al mismo tiempo, el emprendedor es un individuo que, parafraseando a Ehrenberg (1991), debe hacer “culto de la *performance*”. Los mecanismos destinados a la mejora de la *performace*, tanto a nivel organizacional como individual, responden a lo que, siguiendo a Isabelle Bruno (2009), puede ser denominado una *norma de competencia indefinida*. La idea de un ideal normativo, por tanto, no se refiere simplemente a los atributos subjetivos,

sino a los mecanismos que los movilizan. Es decir, contempla los vínculos entre la racionalidad de los instrumentos de acción pública y la dimensión subjetiva, en el sentido propuestos por los estudios de gubernamentalidad, mencionado más arriba.

Los discursos sociales que constituyen el ideal normativo, interpelan a los individuos con el objetivo de lograr un proceso de identificación que ponga en acción el “trabajo sobre sí mismo” que el ideal requiere. En ese sentido, el ideal normativo puede comprenderse en el sentido que Bröckling (2007) propone analizar lo que llama el “*self* emprendedor”. Con ello no se refiere a una entidad empírica observable, sino al modo en que los individuos son interpelados y la dirección en la que sus conductas deben modificarse. Se trata de una “ficción realista”, un “como si” que pone y mantiene en movimiento un proceso de continua modificación y automodificación. “Un ‘sujeto en gerundio’, no ubicable, sino emergente [...] No es una herramienta para describir la realidad, sino un instrumento para cambiarla” (Bröckling, 2007, p. 53).

La noción de ideal normativo que proponemos es deudora de otros conceptos próximos. En primer lugar, la noción de “ideal regulatorio” que Judith Butler retoma de Michel Foucault, para afirmar que el sexo es un ideal regulador que se muestra como “una regla y una ficción que tiene la apariencia de ley de desarrollo que regula el campo sexual que pretende describir” (Butler, 2007, p. 266)⁵⁰. Es decir, este ideal regulador remite a la idea de que aquello que se conduce o se gobierna es producido por los propios mecanismos de poder que lo abordan como objeto. En este punto, Butler desarrollará su noción de performatividad “como ese poder reiterativo del discurso para producir los fenómenos que regula e impone” (Butler, 1993, p. 19). Estamos pues ante una noción deudora de una concepción performativa del discurso, orientada a la construcción de una categoría social. Sin embargo, al tratarse de problemáticas distintas (género y políticas sociales), es preciso reformular esta noción de modo de que resulte pertinente para el análisis de las políticas de emprendimiento.

En el terreno de las políticas públicas, un “ideal normativo” se vincula a la idea de *referencial* anteriormente mencionada, como creación de una *imagen* de la realidad sobre la cual se quiere intervenir y a partir de la cual los actores organizan su percepción del sistema, proponen soluciones y definen sus propuestas de acción. De hecho, el emprendimiento permite reconocer los distintos niveles que conforman el referencial según

⁵⁰ “La categoría ‘sexo’ es, desde el comienzo, normativa; es lo que Foucault llamó un ‘ideal regulatorio’. En este sentido pues, el “sexo” no sólo funciona como norma, sino que además es parte de una práctica reguladora que produce los cuerpos que gobierna, es decir, cuya fuerza reguladora se manifiesta como una especie de poder productivo, el poder de producir -demarcar, circunscribir, diferenciar- los cuerpos que controla. De modo tal que el ‘sexo’ es un ideal regulatorio cuya materialización se impone y se logra (o no) mediante ciertas prácticas sumamente reguladas. En otras palabras, el ‘sexo’ es una construcción ideal que se materializa obligatoriamente a través del tiempo. No es una realidad simple o una condición estática de un cuerpo, sino un proceso mediante el cual las normas reguladoras materializan el ‘sexo’ y logran tal materialización en virtud de la reiteración forzada de esas normas” (Butler, 1993, p. 18).

la definición de Müller (1990): valores, normas, algoritmos e imágenes⁵¹. Sin embargo, a las críticas sobre el “estiramiento conceptual” que comporta y los problemas de operacionalización entre un referencial global y uno sectorial, nos lleva a inclinarnos por no adoptar este concepto.

Si nos hemos inclinado entonces por proponer un nuevo término, se debe a que intentamos conciliar los elementos de los anteriores que resultan pertinentes a nuestro análisis, al mismo tiempo que hemos preferido evitar los rodeos que hubieran implicado retomar alguno de los términos anteriores y modificar su sentido. Creemos que la noción de *ideal normativo* nos permitirá, por un lado, contemplar todos los elementos puestos en juego por la acción pública a la hora de dar forma a la categoría de emprendimiento, en el sentido más próximo a la noción de referencial, al mismo tiempo que será de utilidad para indagar los efectos subjetivos de la acción pública, más próximo aquí a la noción de ideal regulatorio propuesta por Butler⁵².

El carácter “ideal” se refiere precisamente a su condición de modelo, de imagen o ideal regulativo, hacia el cual deben orientarse las conductas sociales. Concretamente, uno de los principales ejes de las políticas sobre emprendimiento se refiere a adoptar medidas destinadas a instalar socialmente a “los emprendedores como modelo” (Comisión Europea, 2013c, p. 23). Propone la comisión Europea al respecto:

...un elemento importante para cambiar la cultura empresarial sería un cambio en la percepción positiva de los emprendedores mediante una comunicación práctica y positiva sobre sus logros, su valor para la sociedad y las oportunidades de crear nuevas empresas o adquirir otras como objetivo de carrera. Para conseguirlo, su visibilidad como modelo debe intensificarse, teniendo en cuenta la diversidad de perfiles emprendedores y de vías hacia el éxito. Una información clara y posicionada sobre los retos y las recompensas de una carrera empresarial puede contrarrestar las impresiones negativas. Por ello, un amplio debate público, especialmente en los medios, es esencial para una revolución empresarial. Las instituciones públicas y privadas deben poner énfasis en la importancia social y económica del emprendimiento, no solo como una verdadera carrera, sino también como un asunto del mayor interés nacional, europeo e internacional (Comisión Europea, 2013, p. 24).

La hipótesis que subyace a este argumento es que los emprendedores no serían lo suficientemente valorados socialmente, por lo que emprender no sería una opción atractiva

⁵¹ Para una síntesis de las potencialidades y limitaciones de esta noción puede verse el trabajo compilado por Alain Faure, Gilles Pollet et Philippe Warin (1995), que lleva por título *La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel*.

⁵² El sentido de “ideal” tampoco se refiere a la sociología de los tipos ideales de Weber. En esta corriente, el término “ideal” no debe entenderse como positivo, deseable, perseguible, ejemplar, algo que sí atribuimos al ideal normativo del emprendedor, sino como algo abstracto, puro, lógico (Sánchez de Puerta, 2005).

para muchos sectores de la población. Se proponen entonces medidas destinadas a cambiar la valoración de la actividad emprendedora, con la finalidad de que una mayor cantidad de individuos opten por emprender a la hora de “buscar” un empleo. Ahora bien, como analizaremos en el capítulo noveno, si este ideal cumple con su función social es porque logra explotar lo que Butler llama el “anhelo de reconocimiento”⁵³. Es decir, la necesidad que nos caracteriza como seres humanos a ser reconocidos por los otros (Butler, 2001; Honneth, 1997, 2006). Por tanto, este comportamiento ajustado a los requisitos de la norma dominante puede incentivarse mediante ideales a los que adherirse en términos de afecto y deseo, a través de procesos de identificación, generalmente inconscientes y no problematizados.

Recordemos, por otra parte, que según nuestra lectura este ideal normativo se construye como contracara de la idea de trabajo asalariado, por lo que será preciso identificar las distintas dimensiones que diferencian a uno y otro. Concurren en este punto diversas narrativas y estrategias argumentativas que contrastan ambas formas. De momento, cabe destacar que el modelo del emprendedor se contrapone a toda una semántica que sostiene sus núcleos conceptuales en la “pasividad”, en la “falta de autonomía o de voluntad”, en la “cultura de la dependencia” –tal como lo analizaron tempranamente Hartley Dean y Peter Taylor-Gooby (1992)– al modelo de trabajador de la organización taylorista-fordista (Zarifian, 1999) y todo lo vinculado con las políticas “pasivas” de empleo. Esto se vincula a su vez con el giro activador de las políticas sociales, en la medida que se desplaza la lógica de los derechos frente a la idea de merecimiento. Es decir, esta contraposición no se refiere solamente a las características individuales del trabajador (asalariado o emprendedor) sino al propio orden social del que forman parte, al que nos hemos referido en el punto sobre la emergencia de una “Europa de los emprendedores” en el marco de crisis de la sociedad salarial.

En este sentido, el carácter ideal del emprendedor hace referencia a un modelo de acción individual, sostenida en un trabajo del sujeto sobre sí mismo, con la finalidad de ser autónomos, independientes, proactivos, asumir riesgos, etc., para así poder crear su propio empleo y contribuir al crecimiento y el desarrollo económico. Dicho de otra forma, el carácter “ideal” del emprendedor hace referencia a un modo de conducta que busca permanentemente mejorar su performance individual y que lo aleja de lo que hemos denominado la semántica del trabajo asalariado. Esta performance individual se vincula a

⁵³ El concepto de “reconocimiento”, central en la filosofía hegeliana, ha sido uno de los más discutidos en la filosofía política contemporánea, por autores como Axel Honneth (1997), Nancy Fraser (2000), Charles Taylor (1992) o Judith Butler (2001). Las teorías normativas del reconocimiento deducen cuáles son las formas sociales necesarias que favorecen una adecuada formación de identidad y autonomía a partir del reconocimiento mutuo. En cambio, como veremos, el “reconocimiento como ideología” (Honneth, 2006) hace referencia a formas de reconocimiento que no poseen la función de fortalecimiento de la autonomía personal sino la producción de actitudes conformes a formas de dominación social.

un modo de regulación social organizada a partir de mecanismos de promoción de la competencia, como analizaremos en lo que sigue.

2.10.2 Gobernanza Europea: mecanismos de competencia

Definir el sentido de “normativo” de este “ideal” puede resultar más problemático, ya que el lugar de la *norma* social ha sido un problema central en las ciencias sociales. Por ello, debemos precisar en qué sentido hablamos de un ideal *normativo*. Para comenzar, señalemos que, en términos generales, la idea de “normativo” hace referencia a que el emprendimiento se propone como una forma de ser y de actuar vinculada a una norma social de competencia, que afecta tanto a las organizaciones como a los individuos (Bruno, 2009; Palier & Sured, 2007).

Es necesario entonces, en primer lugar, especificar el sentido de los mecanismos de *normalización* competitiva. Aquí entran en juego los instrumentos que otorgan una racionalidad a la acción pública en general, y específicamente a las políticas sociales y de empleo. La idea de que la competencia debe ser el criterio de gobierno no solo del sector privado sino también del sector público queda reflejada en la noción de *gobernanza* (Bevir, 2011; Hibou, 2012). Si bien no es un tema que podamos desarrollar aquí, baste señalar que la noción de gobernanza surge como una crítica a los modelos burocráticos de gestión (du Gay, 2012). En este sentido, Ehrenberg (1991) señala el paso que se ha operado desde la década de 1980 desde “una gestión burocrática a una gestión emprendedora” (Ehrenberg, 1991, p. 220 y ss.).

Una de las técnicas que conforman la gobernanza económica europea es la comparación de indicadores (*benchmarking*). Como veremos, el núcleo de la gobernanza europea en lo referido a las políticas sociales y de empleo se compone de mecanismos de *soft government* como el Método Abierto de Coordinación y las técnicas de *benchmarking* que lo componen. El *benchmarking* y las *buenas prácticas*, técnicas importadas del management empresarial (Bruno, 2006; Hibou, 2012), forman parte de un modelo de gestión pública que hunde sus raíces en el *New Public Management* y que se caracteriza por la “maximización de la performance”, en detrimento de una “cultura administrativa” (du Gay, 2012).

Como han mostrado los estudios de la sociología de la cuantificación (Desrosières, 2008b; Thévenot, 1994) y autores afines (Hacking, 1996), la construcción de la cuantificación estadística no es una técnica neutral, mucho menos cuando se lo hace bajo los criterios de la mejora de performance que caracterizan a la gobernanza social europea. Como resume Robert Salais “el dato no es dado” (*la donnée n’est pas un donné*). Lo que está en juego en los nuevos modos de gobernanza es la naturaleza del vínculo entre la producción de conocimiento –generalmente cuantificado– y acción pública (Desrosières,

2014; Salais, 2004), siendo que, como hemos señalado, el “conocimiento compartido” es uno de los principales ejes de la europeización cognitiva.

El benchmarking es una técnica proveniente de management por objetivos. Como veremos, en el caso de las políticas a nivel europeo, genera un compromiso de cada país por alcanzar, o superar, determinados objetivos, a través de la “emulación” de las “mejores prácticas” de alcanzar la mejor performance relativa. Es un tipo de mecanismo “incitativo”, que no solo estimula a las administraciones nacionales o regionales a actuar según los objetivos preestablecidos, sino que les otorga legitimidad y recursos. Si bien este tipo de mecanismos no son de tipo coercitivos, no por ello son ineficaces. Constituyen una racionalidad orientada a la competencia entre agencias gubernamentales en la implementación de los objetivos propuestos. Ofrece a los organismos gubernamentales un conjunto de indicadores, instrumentos y objetivos que les permite comparar sistemáticamente su resultado y hacer el máximo esfuerzo por alcanzar los indicadores comparativamente más altos, o al menos no quedar relegados. De esta forma se constituye un criterio de acción pública orientada a la eficiencia y la maximización de la performance definida por los indicadores.

La “política de los indicadores”, es decir las estrategias de poder inmanentes a los mecanismos de medición estadística, es posible a partir del establecimiento de un “espacio de equivalencia” donde diferentes magnitudes se vuelven comparables (Desrosières, 2014; Salais, 2004). Este es uno de los principales efectos de la “europeización cognitiva”, como veremos en el caso de la medición de la iniciativa emprendedora realizada por el *Eurobarómetro*⁵⁴ y el *Global Entrepreneurship Monitor*⁵⁵ (GEM). Pero el herramental estadístico no es puesto en juego simplemente con fines descriptivos, sino que establece los estándares a los cuales se aspira.

El supuesto sobre el que opera esta lógica de los indicadores de performance, es que es posible y pertinente reducir todo fenómeno económico y social a datos cuantificables sin que el sentido de estos fenómenos –el significado y la orientación– se vea afectado. El problema no es simplemente de naturaleza técnica, sino del tipo de racionalidad de la acción pública que se pone en juego, puesto que no se trata de apoyar las decisiones públicas sobre justificaciones cuantitativas “externas” como en la forma “clásica”⁵⁶ (Salais, 2010a). Se trata, en cambio, de una “internalización” de los indicadores

⁵⁴ Disponible en: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf [Consulta: 13-05-2016].

⁵⁵ El objetivo de GEM consiste en medir la actividad emprendedora, las actitudes y las aspiraciones de los individuos a nivel global desde 1999. A través de encuestas genera datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor y con ellos elabora informes anuales en diversos países. Es un instrumento utilizado por las distintas instancias gubernamentales.

⁵⁶ Salais (2010a, pp. 54-55) se refiere con el modelo “clásico” a las estadísticas públicas de la Europa desde principios de siglo XX y fundamentalmente en la posguerra, con la consolidación del Estado de bienestar. Caracteriza este modelo como democrático, ya que la producción de conocimiento de lo social habría sido producto de un intenso debate público, con la contribución de representantes de las ciencias sociales, representantes de las fuerzas sociales (sindicatos y organizaciones empresariales), partidos políticos y representantes electos y administraciones públicas.

estadísticos, que operan como *referencia* y como *objetivo* de la acción, para “incitar a los actores a modificar su comportamiento con el fin de incrementar su rango jerárquico en los historiales” (Boltanski, 2009, p. 220). Se establece una lógica de maximización, de mejora de la performance en relación a aquellas unidades (países o regiones) con los que se compara.

De esta forma, las políticas de emprendimiento se inscriben en una racionalidad gubernamental diagramada “como un modelo normativo de competencia organizacional por excelencia” (Bruno, 2009, p. 262). Si bien las técnicas de gobernanza europea en materia social y de empleo están desprovistas de coacción o fuerza legal, no son por ello menos efectivas. En el marco de la Estrategia de Empleo, sustentan una racionalidad orientada hacia la competencia como criterio de las intervenciones gubernamentales y la conformación de las políticas públicas. Eso pone en juego lo que Isabelle Bruno (2009), retomando una expresión de Michel Foucault, llama una “disciplina indefinida” de competitividad. El carácter indefinido se refiere a que la norma de competitividad es endógena al sistema en el cual estas técnicas insertan a los agentes que forman parte de él.

Es decir, un índice de referencia (un *Benchmark*), una “buena práctica” o cualquier punto de referencia identificado como una meta, es un *blanco en movimiento* al que no se puede llegar “definitivamente”. Es idealmente fugitivo, y por lo tanto “inalcanzable”. Se establecen para ser sustituido por el próximo “best performer”. Al establecer la competencia como el objetivo a lograr por medio de la evaluación comparativa (*benchmarking*), que consiste precisamente en la medición de las brechas de performance a fin de cerrarlas, “se esfuerza por reducir la distancia mientras la reproduce indefinidamente” (Bruno, 2009, p. 275).

Sobre esos mecanismos de normalización propios de la gobernanza europea, el sociólogo y jurista francés Alain Supiot, propone diferenciarla del modelo de la ley. Nos permitimos esta extensa cita:

...el gobierno de las leyes dejar su lugar a la gobernanza de los números. El gobierno de las leyes aspira al reino de reglas generales y abstractas que garantizan la identidad, las libertades y los deberes de cada uno. Se basa en el ejercicio de la facultad de *juzgar*, es decir, en operaciones de *cualificación* jurídica (distinguir situaciones diferentes para someterlas a reglas diferentes) y de *interpretación* de textos (cuyo sentido no puede nunca fijarse definitivamente). La gobernanza de los números aspira a la autorregulación de las sociedades humanas. Se basa la facultad de *cálculo*, es decir, en operaciones de *cuantificación* (reducir seres y situaciones diferentes a una misma unidad de contabilidad) y de programación de los comportamientos (mediante técnicas de comparación de los rendimientos: *benchmarking*, *ranking*, etc.). Bajo el imperio de la gobernanza, normatividad pierde su dimensión vertical: ya no se trata de referirse a una ley que trasciende los

hechos, sino de inferir la norma a partir de la medida de los hechos (Supiot, 2011, p. 79. Subrayado en el original).

Esta lógica de maximización de la performance a partir de una normalización competitiva es patente en el caso de las políticas de empleo en general y las de promoción del emprendimiento en particular. Es recurrente la comparación de la realidad europea con otras economías, fundamentalmente con Estados Unidos, así como la comparación entre los propios Estados y regiones:

Respecto a la participación en nuevas iniciativas emprendedoras, sólo el 4 % de los europeos declara estar dando los pasos necesarios para crear una empresa o ser emprendedor desde hace menos de tres años, frente al 11 % en Estados Unidos (Comisión Europea, 2004, p. 4).

Para aumentar el porcentaje de desempleados a los que se ofrece formación o cualquier otra medida similar, cada Estado miembro se marcará, en función de su situación de partida, un objetivo de aproximación progresiva a la media de los tres Estados miembros que mejores resultados hayan obtenido en el ámbito, y como mínimo del 20% (Consejo Europeo, 1997b).

Primer punto entonces, Europa y sus Estados miembros debe aumentar su número de nuevas iniciativas emprendedoras —entendidas en buena parte, como se verá, como trabajadores por cuenta propia— o las actividades de formación para desempleados a partir de criterios comparativos, lo cual implica “inferir la norma a partir de la medida de los hechos”, en el sentido citado por Supiot. Es decir, si tomamos el ejemplo del emprendimiento, dado que se parte de un axioma que asocia el emprendimiento con crecimiento y creación de empleo y que, además, se considera que comparativamente Europa no tiene un número suficiente de emprendedores, deben establecerse medidas que eleven su cantidad. En este caso, las “curvas de normalidad” se toman en relación a los objetivos “comparadores” (*benchmarks*) establecidos a partir de la *mejor performance* internacional o nacional, según sea el caso, y se establece como regla o criterio a partir del cual se juzga el desempeño de los indicadores de la unidad que se quiere mejorar.

¿Qué número de emprendedores necesita Europa o España? Esta pregunta pierde pertinencia en un marco de búsqueda de mejora permanente de la performance de los indicadores de emprendimiento. Se trata, en cambio, de que España muestre una performance en materia de emprendimiento acorde a los mejores estándares internacionales. ¿Y cuál es la magnitud de ese standard? Si bien la magnitud que pueda establecerse en un contexto y para una política específica, lo cierto es que, analizado en el mediano plazo, pongamos por caso el período 1997 – 2013, lo que prevalece no es una magnitud *x*, sino el enunciado “Europa necesita más emprendedores” (Comisión Europea, 2013c, p. 3). Esto sin dudas se traducirá en muchos casos en determinadas magnitudes, como por ejemplo en el Plan Nacional de Reformas para España de 2005, que establecía un

aumento del 10% del número de sociedades mercantiles en 3 años. Pero la *racionalidad* establecida apunta siempre a mejorar la performance de los indicadores por los cuales los países o regiones serán evaluados, es decir a lograr “más emprendedores”.

Los ejemplos podrían repetirse. La comparación entre países y regiones, como por ejemplo en el informe *Emprendimiento joven en Europa: valores, actitudes, políticas* (Eurofound, 2015), en la *Encuesta sobre emprendimiento en la educación superior europea* (Comisión Europea 2008a), en el informe de Eurostat sobre *Determinantes del emprendimiento: cultura y capacidades* (Eurostat, 2012) o en los informes *Flash Eurobarometer. Entrepreneurship in the EU and beyond* (European Commission, 2012), se ofrece a los organismos gubernamentales un conjunto de indicadores, instrumentos y objetivos comunes que les permiten comparar sistemáticamente sus resultados y hacer el máximo esfuerzo por alcanzar los indicadores comparativamente más altos, o al menos no quedar relegados. De esta forma, se constituye un criterio de acción pública orientada a la eficiencia y la maximización de la performance definida por los indicadores.

En este sentido, las mediciones del espíritu emprendedor o la iniciativa emprendedora en la población, tal como la encontramos en los recién mencionado informes y encuestas, no son simples instrumentos que reflejan o describen una situación dada, sino que *delimitan un conjunto de factores sobre los que se deberá intervenir con el objetivo de aumentar sus índices o mejorar su performance*. Si tomamos como ejemplo algunas de las variables que se contemplan en esos instrumentos de medición, comparación y definición de “buenas prácticas”, encontramos variables como: preferencia entre trabajo autónomo y en relación de dependencia; actitud hacia el riesgo; percepciones sobre el emprendimiento como opción profesional; espíritu de superación; tolerancia al estrés; actitud hacia el emprendimiento (si desea o no emprender); capacidad de liderazgo; si se percibe como una persona creativa y con ideas; actitud frente al fracaso; si conoce modelos de éxito; actitud frente al riesgo, entre otras. Todas ellas tienen por denominador común hacer referencia a dimensiones subjetivas.

En el marco de los estudios de gubernamentalidad, Peter Miller (1994) ha analizado el vínculo entre lo que denomina *calculating selves* (sujetos de cálculo) y *calculable spaces* (espacios de cálculo). Estos dos fenómenos, que son “recursos clave para los programas liberales de gobierno” (Miller, 1994, p. 257), están vinculados entre sí por los “mecanismos de cálculo”, entre los que Miller destaca los mecanismos de contabilidad de las organizaciones, ya sean públicas o privadas. Esa modalidad de ejercicio de poder es un componente constitutivo de los instrumentos de gobierno post-disciplinarios, que tratan de guiar y estimular a los individuos, sin la necesidad de un control y la supervisión directa. La libertad y la autonomía, destaca Miller, no implican la ausencia de gobierno, sino una forma particular de ejercicio de poder. Es decir, esto permite “actuar sobre el campo de acción de los otros”, en el sentido que hemos mencionado para la noción de gobierno.

Miller sostiene que “los mecanismos de cálculo económico requieren ser analizados en relación a modalidades particulares de gobierno y de formas de subjetividad”. Utilizando los términos de Desrosières, podemos decir que existe un vínculo entre los mecanismos gubernamentales de *cuantificación* y la constitución de mecanismos de subjetivación. El principio de retroacción, a nivel organizacional, hace que “los indicadores cuantitativos alcancen al individuo en todos los momentos de su vida” (Desrosières, 2014, p. 53). Dicho de otra forma, el tipo de racionalidad gubernamental organizada en torno a la búsqueda permanente de mejora de la performance requiere un conjunto determinado de formas de ser y de actuar a nivel subjetivo. Desde luego que ese vínculo no es directo ni lineal, pero es posible señalar algunas de las principales formas de su correlación.

Nos interesa señalar que estos indicadores reflejan la situación de la iniciativa o el espíritu emprendedor en la población, a la vez que el objetivo de las políticas de educación y formación en emprendimiento es elevar el valor de cada una de esas variables, con el objetivo estratégico de generar en la población mayor inclinación hacia el emprendimiento. Ahora bien, si observamos qué dominio de la realidad debe ser transformado según los indicadores de una cultura y una formación emprendedora, puede verse en las variables mencionadas anteriormente que hacen referencia a un conjunto de atributos subjetivos, relacionados a las preferencias (trabajo por cuenta propia o relación de dependencia), los valores, o las emociones (tolerancia al estrés, espíritu de superación, actitud frente al riesgo, etc.).

Es decir, se trata de un conjunto de medidas en las cuales es la propia subjetividad – de los estudiantes o de los trabajadores– la que intenta gobernarse y modificarse. El objetivo estratégico de las medidas es lograr una subjetividad más propensa al riesgo, al trabajo autónomo, que sepa gestionar de forma autónoma sus proyectos, que soporte el estrés, etc. Es aquí precisamente, y esta es una de las cuestiones que tendremos que mostrar en la tesis, donde los mecanismos de *gobernanza* se vinculan con una *movilización* permanente de la dimensión subjetiva. Dicho en los términos de los estudios de gubernamentalidad, las tecnologías gubernamentales operan tanto a nivel de los individuos como de la población bajo una racionalidad de competencia, de movilidad permanente.

En este sentido, es posible afirmar que las “buenas prácticas” en educación y formación emprendedora contienen un marcado carácter performativo, que apunta a generar una racionalidad de la acción pública que al mismo tiempo que llama al individuo a una “formación permanente, a ser autónomo, a tener iniciativa y valorar el auto-empleo”, introduce a ese individuo como *caso* de un proceso de cuantificación que, por la propia lógica del sistema que lo constituye, *debe ser maximizado*. Se establece así un tipo de racionalidad gubernamental que desde las instancias supranacionales, pasando por las instancias regionales, introduce a los individuos en una lógica en la que se los responsabiliza individualmente de la creación de su empleo, al mismo tiempo que forma parte de una lógica global por la cual se deben maximizar los índices de la cultura y

capacidades emprendedoras. La maximización de los índices globales (de iniciativa emprendedora) y la maximización de las competencias emprendedoras individuales son, de esta forma, los extremos de una racionalidad caracterizada por la competencia y la autovalorización permanente. Creemos que a partir de estas ideas es posible operacionalizar la idea de una “sociedad de empresa” compuesta por “empresarios de sí mismos”. El ideal normativo del emprendedor contempla entonces el *continuum* de elementos que van desde los instrumentos de promoción del emprendimiento a nivel supranacional hasta las “técnicas de sí” que debe poner en juego los propios individuos.

2.11 Recapitulando: la Europa emprendedora en el espejo de la sociedad asalariada, ¿cambiar la mentalidad para crear empleos?

En base a lo expuesto en este capítulo, es posible señalar lo que puede llamarse el paso hacia una Europa emprendedora desde el trasfondo de la sociedad salarial. Para empezar, es necesario realizar algunas precisiones. No proponemos aquí que los cambios que se han producido en las últimas décadas en torno a la figura del asalariado en beneficio de figuras como el emprendedor sean lineales y se encuentren en el mismo nivel. El conjunto de mecanismos de la sociedad salarial y el estado social son complejos y su desarticulación y rearticulación no son homogéneas. Por ello, no proponemos hablar de un “reemplazo” de la figura del asalariado por la del emprendedor, como si se tratara de la simple sustitución de una instancia por otra, sino de una tendencia al “desplazamiento” entre estas figuras, que refleja tensiones y superposiciones, al hacer a una partícipe de la otra y permite compararlas en sus diferencias.

Es decir, sostenemos que, desde el punto de vista analítico, es posible establecer un esquema que ponga de manifiesto de qué forma la construcción de lo que hemos llamado el “ideal normativo” del emprendedor –y la narrativa de la que forma parte– se lleva a cabo como contracara de algunos de los elementos característicos del empleo asalariado. Más precisamente, se trata de analizar en qué medida la construcción de la narrativa del discurso emprendedor y del propio ideal normativo se hace a partir de un conjunto de estrategias discursivas que, explícita o implícitamente, sugieren un contrapunto entre ese ideal y los atributos de la sociedad salarial y el trabajador asalariado.

En cuanto a la figura del emprendimiento como política de empleo, existen diversos trabajos que han destacado esta tensión en alguna de sus dimensiones. En el caso específico de las medidas de promoción del emprendimiento en Francia, cuyo auge antecede en unos años al caso español, un conjunto de análisis (Abdelnour, 2012, 2013; Boutillier, 1999; Fayolle & Pereira, 2012; Hernandez & Marco, 2008) han mostrado precisamente cómo el auge de la figura del “emprendedor” en el marco de las políticas activas de empleo ha dado lugar a medidas de generación de empleo caracterizadas por una

retórica que sustenta estrategias individualizadoras y que da como resultado la proliferación de empleos atípicos, en muchos casos precarios e inestables.

En el caso español, se han publicado en años recientes un conjunto de artículos que enfocan las medidas de emprendimiento en el marco de las reformas de empleo. Allí se señala “la huida del derecho del trabajo hacia el emprendimiento” (Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer, Casas Baamonde, & Valdés Dal-Ré, 2013) lo cual viene a decir que con la figura del emprendedor, tal como se ha implementado en el Estado español, se desvanece la figura del trabajo asalariado, debido a la emergencia de estatutos de promoción del trabajo en los que el trabajador adquiere cualidades de “empresario”, dificultando de esa forma la identificación de los sujetos laborales y empresariales.

Como veremos, las formas jurídicas contempladas en el diseño de las políticas de emprendimiento favorecen una primacía del autoempleo individual y aparecen una multiplicidad de efectos de desplazamiento de las normas laborales hacia regímenes especiales más “liberales y baratos” (Molina Navarrete, 2013, p. 189). Allí donde las medidas de promoción del emprendimiento son señaladas por las instancias gubernamentales como un salto cualitativo en el mundo del trabajo, podrían terminar alimentando viejos problemas, como el de las “zonas grises”, es decir, las zonas en que concurren diversas formas de prestación de servicios retribuidos, mercantiles y laborales, y las múltiples estrategias de huida de la regulación sociolaboral basada en el Derecho del Trabajo (Casas Baamonde, 2013).

En ese desplazamiento, adquieren un lugar central las prácticas subjetivas. Como si “devenir emprendedor” implicara “dejar de ser” o no “aspirar a ser” asalariado, en un particular sentido. Por ello, creemos válido interrogarnos sobre esta particular forma de generar crecimiento y empleo a partir de un “cambio de mentalidad”, el cual, según intentamos mostrar, va “más allá” del empleo. Es decir, la lectura que proponemos intenta poner de manifiesto una suerte de “desborde” de lo que implica “ser emprendedor”, que lo lleva más allá de la creación de empleo, para proponerlo como modelo acción en todas las instancias de la vida. En este sentido, creemos que pone en juego una particular forma de subjetivación, en la que los discursos interpelan a los individuos y le solicitan un conjunto de prácticas sociales y de prácticas sobre sí mismos. Volveremos sobre esto en el capítulo noveno. Pasemos ahora al diseño de la investigación.

3. EL DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

...lo que denominamos explicación no es más que la forma en que se organiza el relato en una trama comprensible (Veyne, 1984, p. 67).

El sueño positivista de una perfecta inocencia epistemológica enmascara, en efecto, el hecho de que la diferencia no es entre la ciencia que efectúa una construcción y la que no lo hace, sino entre la que lo hace sin saberlo y la que, sabiéndolo, se esfuerza por conocer y dominar lo más completamente posible sus actos, inevitables, de construcción y los efectos que, de manera igualmente inevitable, éstos producen (Bourdieu, 1999, p. 528).

Frente a los análisis que se sustentan en una suerte de “metodolatría”, es decir, en donde prima el debate metodológico sobre la reflexión teórica acerca del objeto de la investigación, Conde (2009) señala la importancia de los enfoques que se centran en la creación de diseños de investigación *ad hoc*, en función de las características del objeto de estudio y de los objetivos de la investigación. Precisamente en ese sentido proponemos el planteo metodológico de esta tesis. Es decir, se ha procedido a plantear un modelo de análisis cualitativo en función del objeto elegido y del problema planteado. Lejos de desconocer la relevancia de los enfoques cuantitativos a la hora de analizar las políticas sociales y de empleo en general, y las políticas de emprendimiento en particular, esta elección se debe a que nuestro objetivo es interpretar una serie de discursos orientados a dar forma a una práctica social que induce determinados modos de ser y de actuar, es decir, determinado tipo de sujeto social. Para proceder en el análisis, fue necesario conciliar cierta ambición teórica inicial –centrada en las reformas neoliberales, en las tecnologías gubernamentales y en los dispositivos de subjetivación– con un trabajo empírico factible, obtenido de un terreno accesible.

Los diseños de investigación cualitativa se caracterizan por ser “flexibles”. No se asume una idea de linealidad estricta entre las tareas y cada una es susceptible de transformación, revisión y cuestionamiento. En este sentido, suele señalarse que los modelos cualitativos son “abiertos” o “circulares” (Flick, 2004). Un diseño circular implica que la recopilación de datos y procedimientos de análisis en el transcurso del proyecto pueden dar lugar a ajustes en el diseño. En particular, si las preguntas y objetivos de

investigación se ajustan en función a la nueva información y su análisis, entonces el diseño de la investigación puede cambiar.

De hecho, durante el proceso de investigación de esta tesis, fueron necesarios diversos ajustes. Por ejemplo, si en un principio se propuso dar centralidad al eje longitudinal (1997-2014) a nivel europeo, la accesibilidad de los datos, así como el tipo de información que proporcionaban, llevó a priorizar un análisis “sagital”, más breve en el tiempo (2010-2014) pero que contemplara los tres niveles de gobierno. Por tanto, debe tenerse en cuenta que el orden expositivo del diseño metodológico que a continuación presentamos responde más a una convención y a una secuencia lógica de la investigación que a una secuencia cronológica. Esto no quiere decir que no ha existido una estipulación secuencial inicial, sino que ésta ha estado, por definición, abierta a modificaciones y ajustes.

3.1 Elementos del diseño

Resumamos lo expuesto. El objeto que aquí abordamos se refiere a una dimensión precisa: la forma en que el discurso europeo sobre el emprendimiento, producto de los mecanismos de la “europeización discursiva”, promueve una práctica social, “devenir emprendedor”, a través de una narrativa social y de una figura que hemos llamado “ideal normativo”. Se trata entonces de extraer en el proceso de análisis los distintos elementos discursivos que se ponen en acción para dar forma a esa práctica. La forma de “leer” y “recomponer” los elementos analizados, se refiere a la construcción de esa narrativa e ideal normativo como contracara del modelo del empleo asalariado, lo cual se sostiene en la hipótesis de que estas políticas no apuntan simplemente a la creación de nuevos emprendimientos –nuevas instituciones económicas– sino a promover un tipo particular de sujeto social.

En el apartado teórico ya hemos señalado por qué es pertinente abordar esos elementos desde una perspectiva discursiva. Además, hemos señalado que esta construcción discursiva es posible a partir de una “europeización cognitiva”, es decir, que es posible delimitar un discurso europeo sobre el emprendimiento que opera en tres niveles gubernamentales y a partir del cual la narrativa y el ideal normativo se construyen. Para hablar del “discurso europeo sobre el emprendimiento” en el marco de un proceso de “europeización cognitiva” es preciso, en primer lugar, mostrar que existe cierta continuidad discursiva en los niveles gubernamentales europeo, nacional y regional.

La mayoría de los elementos discursivos en torno a los cuales se articula el proyecto europeo, parten de asunciones que pueden ser discutibles empíricamente (“más emprendedores implica creación de empleo y crecimiento”) que sin embargo han adquirido una gran presencia y hegemonía tanto en los debates políticos y científicos como en el

diseño de políticas públicas (Jepsen & Serrano Pascual, 2011). Lo que proponemos no es analizar o discutir si las asunciones empíricas del discurso tienen un fundamento sólido, sino discernir el sentido –la orientación y significado– en cuanto ocupan un lugar preponderante en la regulación de lo social. Por tanto, la “invención” y difusión de los estrategias discursivas y narrativas planteadas por las instituciones europeas, tiene que ser entendida en este contexto de institucionalización y construcción de realidades desde el nivel supranacional al nivel regional.

3.2 Recogida de la información

Como señala Flick (2004), en la investigación cualitativa la recogida de datos está orientada más por la relevancia en relación al tema que por la representatividad estadística. A lo largo del trabajo hemos seleccionado aquellas fuentes que hemos considerado más valiosas en información, y que, al mismo tiempo, provinieran de instituciones o personas “públicamente legítimas” en cuanto enunciadores. La información se basa en tres tipos de fuentes: *i) documentos oficiales* de los tres niveles de gobierno; *ii) a través de entrevistas* –tanto a informantes clave (n12, Anexo 2) como a emprendedoras y emprendedores beneficiarios de los programas (n10, Anexo 1)– y *iii) observación participante* en tres actividades en la Comunidad Autónoma de Navarra.

Al tratarse de un análisis de políticas sociales y de empleo, la principal fuente de datos corresponde a los documentos oficiales. Allí se encuentran los elementos discursivos necesarios para analizar cómo desde la acción gubernamental se propone a los ciudadanos “devenir emprendedores”. Sin embargo, también hemos considerado necesario complementar estos datos con entrevistas y con técnicas de observación participante. En este sentido, hemos seguido la recomendación de Padioleau (1989) cuando propone que para analizar “el Estado en concreto”, se debe seguir una estrategia que llama, de modo didáctico, de “recolección, pesca y caza”. En primer lugar, se trata de recolectar corpus de documentos heterogéneos, que podemos llamar documentos primarios. Posteriormente, el investigador “pesca” “toda clase de notas o restos de correspondencia que complementan las colecciones, resultado de la recolección”. Por último, el investigador se aboca a la tarea de “cazar datos” por medio de la entrevista o la observación participante (Padioleau, 1989, p. 11).

En este sentido, debemos señalar que el corpus es de carácter “abierto”, en cuanto no se compone de una única fuente, sino de un núcleo de documentos centrales, provenientes de las distintas instancias gubernamentales, a los cuales se suman enunciados provenientes de distintas fuentes, como notas periodísticas, portales oficiales de internet y notas del trabajo de campo. Si consideramos válida esta forma de constituir el corpus, es porque nuestra concepción del discurso lo señala como una dimensión que atraviesa todas

las formas materiales en que se inscribe. Es decir, siguiendo el enfoque de la gubernamentalidad, el discurso es entendido como un complejo entramado de formas de saber y relaciones de poder, donde el lenguaje y las instituciones están estrechamente interrelacionados en lo que, utilizando el término de Foucault, puede ser llamado un *dispositivo*⁵⁷ (Angermüller, Maingueneau, & Wodak, 2014).

En cuanto al período de tiempo que abarca el corpus, se decidió enfocar el estudio en un recorte relativamente breve y reciente. Se priorizaron los programas lanzados en el marco de la Estrategia *Europa 2020*, de 2010, en particular el *Plan de Acción sobre emprendimiento 2020* (Comisión Europea, 2013c). Este plan condensa un conjunto de medidas anteriores en el tiempo y expresa las principales líneas de las políticas en cuestión. En el caso del Estado español, se destacan la *Ley de emprendedores* y la *Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa* (LOMCE). En Navarra, el *Plan Moderna* y el *I Plan de emprendimiento 2013-2016* son claros ejemplos de estas medidas. Este corpus de documentos primarios se complementa con documentos secundarios, que son tanto los programas o medidas precedentes o bien que corresponden a medidas complementarias. El corpus de documentos ampliado se encuentra en las referencias bibliográficas al final del trabajo de modo diferenciado.

En cuanto a los documentos oficiales, salvo algunas excepciones, se encuentran disponibles en los portales online de las respectivas administraciones. El problema no radicó tanto en la accesibilidad de los mismos como en definir el criterio de selección de los principales documentos que conforman las políticas europeas de emprendimiento— y su instrumentación en el Estado español y en Navarra—, teniendo en cuenta la gran cantidad y la diversidad de documentos producidos por los organismos públicos sobre la temática analizada. Este problema fue zanjado, para el nivel europeo, gracias a una estancia de tres meses en la Universidad Libre de Bruselas, donde, además de acceder a la biblioteca de la Comisión Europea, fue posible entrevistar a miembros de las direcciones generales de Educación y Cultura, y de Empresa e Industria⁵⁸, como informantes clave.

⁵⁷ Sobre la idea de dispositivo, Foucault señala: “Lo que trato de situar bajo ese nombre es, en primer lugar, un conjunto decididamente heterogéneo, que comprende discursos, instituciones, instalaciones arquitectónicas, decisiones reglamentarias, leyes, medidas administrativas, enunciados científicos, proposiciones filosóficas, morales, filantrópicas; en resumen, los elementos del dispositivo pertenecen tanto a lo dicho como a lo no-dicho. El dispositivo es la red que puede establecerse entre estos elementos. En segundo lugar, lo que querría situar en el dispositivo es precisamente la naturaleza del vínculo que puede existir entre estos elementos heterogéneos. Así pues, ese discurso puede aparecer bien como programa de una institución, bien por el contrario como un elemento que permite justificar y ocultar una práctica, darle acceso a un campo nuevo de racionalidad. Resumiendo, entre esos elementos, discursivos o no, existe como un juego de los cambios de posición, de las modificaciones de funciones que pueden, estas también, ser muy diferentes” (Foucault, 1985b, pp. 128-129).

⁵⁸ Con el cambio de presidencia de la Comisión Europea, esta última pasó a ser *Dirección General de Crecimiento, Mercado interno, Industria, emprendimiento y Pymes*.

Además, se entrevistó a dos miembros de los Grupos de Expertos por parte del Estado español y, en el caso de Navarra, a informantes clave vinculados a las medidas que se seleccionaron, esto es, al *Plan Moderna*, al *I Plan de Emprendimiento de Navarra 2013-2015* y a las actividades llevadas a cabo por el *Centro Europeo de Empresa e Innovación de Navarra* (CEIN), así como a personas que trabajan en distintos ámbitos de la educación en emprendimiento. En todos los casos, y en particular en los informantes de Navarra, hemos realizado un proceso de anonimización tan amplio como hemos podido. En cuanto a las entrevistas a informantes clave, siguiendo la propuesta teórico-metodológica de Bongrand y Laborier (2005) sobre el lugar de estas técnicas en el análisis de la acción pública, entendemos que no son instrumentos “todo terreno” y que no debe monopolizar la producción de datos. Más que aportar información que no estuviera presente en los documentos, las entrevistas han servido como complemento de información (completar la lista de documentos y actores más importantes) y de *cross checking*, es decir, con la finalidad de dar validez a la información primaria a través de otro tipo de fuente.

Los autores señalan que este uso de la entrevista corresponde a proyectos de investigación en los cuales, como en nuestro caso, el problema se vincula menos con el sentido que otorgan los actores a las políticas, que a las prácticas o a los instrumentos de acción pública, en cuanto el objeto de estudio no es pensado “según la lógica de los sujetos ni de los objetos, sino en los términos de sus relaciones, es decir, según las prácticas que los producen y transforman continuamente” (Lascoumes 1994, p. 12 en Bongrand & Laborier, 2005, p. 78).

El corpus inicial contaba con unos 100 documentos, entre los tres niveles de gobierno. Después de un primer análisis de los documentos y en base a la información obtenida en las entrevistas, se seleccionaron los documentos que reflejaban las medidas más significativas y que fueran a su vez pertinentes en relación a los interrogantes planteados. Es decir, se privilegiaron aquellos documentos que tuvieran por principal objetivo promover acciones orientadas a un cambio de cultura, de mentalidad o de iniciativa en la población, ya que esas medidas son las específicamente vinculadas a modular un tipo específico de sujeto social.

Por último, se recabó información a través de la técnica de observación participante. Esta técnica, implica que el investigador accede a los escenarios de observación, de modo que su presencia en ellos tiende a integrarse en las actividades observadas, lo cual le permite recabar información sobre el desarrollo de las acciones que analiza. La integración del observador en la escena admite diversos grados. En nuestro caso, la posición ha sido pasiva, comportándonos fundamentalmente como observadores.

Las actividades a las que asistimos fueron: un Taller sobre emprendimiento y dos jornadas. La primera jornada llevaba por título *Navarra Jobs. Foro de empleo y emprendimiento en Navarra* y la segunda *Pamplona Innovation Week 2015*. Las dos primeras actividades fueron organizadas por organismos públicos y la segunda una

iniciativa privada cofinanciada por organismos públicos, fundamentalmente el Fondo Social Europeo. En los tres casos se trataba de actividades abiertas, a las que era preciso inscribirse por cuestiones de aforo⁵⁹. Hemos seleccionado estos eventos puesto que se corresponden con el tipo de acciones que las medidas europeas sobre emprendimiento promueven: actividades de formación y foros de encuentro en los cuales se comparten experiencias, informaciones y se motiva a los asistentes a emprender.

En cuanto al proceso de observación, se trató de un tipo de observación selectiva, en la cual nos hemos concentrado en las actividades más vinculadas al problema de investigación y a las acciones “típicas” que se recomiendan en las medidas sobre emprendimiento: formación, difusión de modelos, relatos de experiencias, etc. Del trabajo de campo se extrajeron un conjunto de notas que hemos incorporado al corpus, juntamente con documentos de prensa y de difusión de las propias instituciones organizadoras. A partir de esta información, al final del capítulo seis se realiza una descripción de las actividades observadas.

Por último, es necesario destacar una particularidad del corpus, que es preciso tener en cuenta a la hora de realizar su análisis. Como destacan Jepsen y Serrano (2011), la posición de las instituciones europeas, abocadas a una “regulación en la diversidad”, explica el carácter ambiguo y polisémico de la mayoría de los conceptos propuestos por dichas instituciones. Esta ambigüedad es reflejo de la compleja posición en la que se encuentran las instituciones europeas y de los diversos procesos de producción política de los que se ocupa, como la legitimación de propuestas políticas, la inducción a sentimientos de pertenencia a una misma comunidad política, la producción de la necesidad de una regulación supranacional, la legitimación de un estado de evolución de la economía, etc. Esto hace que la “unidad” de análisis del discurso no puedan ser los conceptos en tanto “términos” o unidades léxicas, sino las estrategias discursivas vinculadas a los ejes de análisis, que hemos detallado más arriba.

3.3 Proceso de análisis

El análisis de la información se divide en dos grandes niveles: por un lado, el análisis del marco institucional, de los *mecanismos* en los términos ya expuestos de Radaelli (2001), que permite hablar de la europeización discursiva (*dominio*) sobre el emprendimiento (Parte II de la tesis). En segundo, el análisis del “nivel de contenido” de las políticas nos permitirá reconstruir los ejes de la narrativa: el problema de la política, la población objeto, el desplazamiento del asalariado y el ideal normativo del emprendedor, así como los relatos de las personas emprendedoras en relación al discurso europeo (Parte III).

⁵⁹ En el caso de *Pamplona Innovation Week 2015*, combinaba actividades abiertas con actividades pagas, como se detallará en el capítulo 6.

3.3.1 Los mecanismos de la europeización discursiva

El objetivo específico al que responde el apartado II es: operacionalizar la idea de una europeización discursiva, la cual da lugar a un *discurso europeo sobre el emprendimiento*. Es decir, este momento del análisis es necesario para poder abordar posteriormente el problema central de la tesis. Siguiendo los análisis de Jacob y Genard (2011), Jacobsson (2004), López-Santana (2006) y Radaelli (2001), los interrogantes que proponemos responder en primer lugar son: ¿qué instrumentos se ponen en juego entre la dimensión europea y los estados nacionales o regionales para dar lugar a una europeización discursiva? ¿Los discursos del nivel supranacional, tienen repercusión en los discursos y acciones a nivel nacional y regional? Se trata de intentar determinar si las políticas europeas de emprendimiento son efectivamente difundidas y tienen repercusión en los otros niveles, es decir, si existe algún grado de convergencia discursiva.

En el nivel de los mecanismos, deben analizarse los instrumentos políticos que ponen en marcha la europeización cognitiva de las políticas sociales y de empleo. Estos instrumentos están vinculados al Método Abierto de Coordinación y se expresan principalmente en (i) las recomendaciones europeas; (ii) los Programas Nacionales de Reforma (PNR), (iii) los Programas Operativos Regionales y (iv) en los Grupos de Expertos.

¿Cómo establecer si existe correspondencia entre los distintos niveles? El criterio elegido para operacionalizar este punto se basa, por un lado, en las referencias explícitas de los documentos del Estado español y de la Comunidad Foral de Navarra a las recomendaciones europeas. Por otro lado, en la correspondencia entre las estrategias discursivas de las medidas, las principales definiciones conceptuales, los indicadores estadísticos, los actores implicados, o los instrumentos propuestos.

Dicho de otra forma, se trata de reconstruir las instancias formales del desarrollo de la política, analizando el modo en que las recomendaciones europeas (directrices, planes de acción, etc.) son contempladas (o no) en los Programas Nacionales de Reforma, como expresión del compromiso político del Estado con el resto de los Estados y con la Unión. A su vez, se contempla la participación de representantes del Estado español en los Grupos de Expertos, a partir del material obtenido en dos entrevistas. En el caso de Navarra, se analizan las acciones contempladas en los Programas Operativos Regionales. Además, se tendrán en cuenta otros elementos como el rol de los Fondos Europeos o las posturas de los principales actores.

Debemos señalar que el objetivo no es una reconstrucción detallada del proceso de las políticas, sino indagar si existe una coordinación en cuanto a los elementos del discurso (narrativas, conceptos, indicadores, buenas prácticas, etc.) cuyo contenido será analizado

en el siguiente apartado. Dicho en pocas palabras, se trata de analizar los canales institucionales que permiten delimitar el discurso del emprendimiento en diferentes contextos.

3.3.2 Nivel de contenidos

En este apartado (III), los objetivos específicos a cumplir son: reconstruir la narrativa de la política y el ideal normativo del emprendedor en relación a la semántica del empleo asalariado e indagar esos elementos a partir de los argumentos que justifican las medidas, de las vías de acción propuestas, la población objetivo y el tipo de subjetividad promovida, y finalmente analizar los relatos de las personas entrevistadas en relación al discurso europeo. Si el primer paso consistió en identificar los mecanismos que constituyeran el discurso europeo sobre el emprendimiento, el segundo paso fue construir un conjunto de ejes que permitieran analizar las medidas en función a los objetivos propuestos. Para abordar estos ejes, se conjuga una *fase analítica*, en la que se presentan una serie de segmentos o extractos (citas), seleccionados en función de su contenido informativo relacionados a esos ejes, y una *fase comprensivo interpretativa* en la que intentamos comprender, a partir de los segmentos seleccionados, cómo el discurso europeo sobre el emprendimiento opera como un dispositivo de gobierno organizador de una sociedad y una subjetividad emprendedora.

La definición de los ejes ha sido construida a partir de un análisis exploratorio inicial de los documentos y de la bibliografía que compone el enfoque teórico. Es decir, el abordaje del contenido del discurso europeo sobre el emprendimiento se realizará a partir de un conjunto de ejes analíticos que han sido definidos en base al enfoque teórico y de una primera ronda de análisis del corpus a partir del problema planteado. Se trata de identificar las estrategias discursivas en función de las cuales el discurso europeo sobre el emprendimiento construye su narrativa, esto es, *diagnostica* un estado de cosas, *prescribe* las soluciones consideradas idóneas y *legitima* las orientaciones prescritas, a la vez que proponen un ideal normativo como el agente central de esa narrativa. Los ejes de análisis, que se corresponden con los capítulos del tercer apartado, son los siguientes:

(a) *El problema de la política pública.* Siguiendo el enfoque de Carol Bacchi (2009), se entiende que la definición del *problema público* que justifica las medidas de emprendimiento contempla dos dimensiones: el *diagnóstico* y el establecimiento de los *cursos de acción posibles* (o marcos cognitivos y normativos). ¿Por qué se sostiene que “Europa / España / Navarra necesitan más emprendedores”? ¿A qué elementos (estructurales, subjetivos, políticos, etc.) se imputan las *causas* del problema y qué vías de

acción se proponen para solucionarlo? El análisis del problema de la política permite mostrar la atribución de responsabilidades frente al mismo. Es decir, a qué y a quiénes se atribuyen las causas del mismo y quiénes deben responsabilizarse y de qué forma deben hacerlo para solucionarlo. Se trata por tanto de extraer todos aquellos elementos discursivos que dan forma al problema: estrategias (nominativas, argumentativas, valorativas), la utilización de metáforas, las formas de recontextualización, etc.

(b) La construcción de la **población objeto**: ¿quiénes deben “devenir emprendedores”? En estrecha vinculación con el problema de las políticas públicas se encuentra la población objeto. El paradigma activador se caracteriza por un tipo de políticas focalizadas. La construcción de la población objeto de las medidas designa sobre quién recae el llamado a “devenir emprendedores”. Al mismo tiempo, debe analizarse el *dominio* y el *alcance* de la actitud emprendedora ¿corresponde solamente al dominio del trabajo o a otras esferas de la vida? ¿Qué dominio, es decir, qué conjunto de fenómenos característicos de una población, se señala como el objeto de intervención? Esta delimitación de la población emerge de los mecanismos de medición estadística, por lo que se indagan diversas fuentes de medición de la iniciativa emprendedora a nivel europeo.

(c) **Emprendimiento vs trabajo asalariado**: hemos señalado que el ideal normativo del emprendedor se construye como contracara del ideal del trabajo asalariado y sus mecanismos. En este caso, las unidades de discurso se extraerán y ordenarán en función del eje emprendimiento/trabajo asalariado. Se trata fundamentalmente de las *estrategias discursivas* que diferencian y valoran positiva o negativamente a cada uno, las características que se le atribuyen y las razones que se asignan a la valoración positiva o negativa de uno y otro. Además, se indagarán los significados del emprendimiento, dado que el término hace referencia a diversas formas de creación de empleo. Por otra parte, esta dimensión se indagará a la luz de los principales indicadores estadísticos del emprendimiento: ¿qué tipo de emprendedores existen en el contexto español y de Navarra?

(d) **El ideal normativo del emprendedor**: en este punto, se tratará de analizar los elementos discursivos que interpelan a los individuos señalando la forma de devenir sujetos emprendedores. Esto nos lleva indagar el dominio o dimensiones a las cuales se dirigen los mecanismos que pretenden modular las conductas (emociones, racionalidad, etc.); el tipo de acciones deben llevar a cabo los individuos para que su conducta concuerde con las reglas sugeridas; la forma en que los individuos se ven impelidos a seguir las seguir las normas de conducta propuestas y la finalidad a la que apuntan las transformaciones

subjetivas⁶⁰. En este eje se procura llevar a cabo un trabajo de interpretación de los supuestos que sustentan en la actualidad la idea de una “subjetividad emprendedora”, como la movilización permanente, la autonomía y la libertad. Se intenta indagar además cómo se inscriben las prácticas subjetivas en la narrativa del emprendimiento.

3.3.3 El análisis de las entrevistas

Una vez reconstruida la narrativa y el ideal normativo del emprendimiento, se procederá al análisis de las entrevistas con personas emprendedoras. La acotación territorial de la investigación se ciñe principalmente a Pamplona (área metropolitana). La técnica de recogida de datos empleada es la entrevista semiestructurada, cuyo guion se encuentra en el anexo 3. Se han llevado a cabo 10 entrevistas durante el período junio-noviembre de 2015.

La selección de la muestra se ha realizado a partir de criterios no probabilísticos, en base a la combinación de las técnicas conocidas como “intencional o de conveniencia” y la “bola de nieve”. Es decir, para contactar con las personas, encontramos un número de informantes clave, estos identificaron a otros a quien entrevistar, y así sucesivamente. Hemos escogido las unidades a entrevistar siguiendo intencionalmente criterios de conveniencia en función de los objetivos de la investigación, fundamentalmente la riqueza de información que pudiera aportar, la posición que ocupa en el fenómeno estudiado (mayor o menos trayectoria, con o sin empleados a cargo, tipo de emprendimiento). Además, los emprendedores y emprendedoras entrevistados han sido seleccionados teniendo en cuenta la variable sexo (5 mujeres y 5 varones) y edad (entre 24 y 45).

El eje que atraviesa el devenir emprendedor se vincula en buena parte con la “opción” entre trabajo autónomo y trabajo asalariado. ¿En qué radica esa preferencia? Los modelos teóricos y las políticas públicas suelen oponer “oportunidad y necesidad” como dos motivos para emprender. Si nos atenemos a esa dicotomía, podríamos decir que de las diez entrevistas, 6 corresponderían a “oportunidad” y el resto a “necesidad”. Pero la técnica de entrevista nos permite indagar con mayor detalle estas decisiones y los matices que muchas veces muestran que la opción por emprender es un híbrido de motivaciones o causas.

⁶⁰ Estos ejes surgen de una interpretación libre de la forma en que Foucault aborda la conformación del sujeto ético por medio de las “tecnologías del yo” (Foucault, 1990). “La sustancia ética es la parte del individuo que es materia principal de la conducta, aquello sobre lo que el individuo opera; por ejemplo, los actos, los deseos o los sentimientos. El modo de sujeción es la forma en la que el individuo se reconoce vinculado a la obligación de practicar las reglas socialmente propuestas. Digamos, por ejemplo, por pertenecer a un grupo o respetar una tradición. El trabajo ético refiere a las acciones que el individuo lleva a cabo para hacer que su comportamiento concuerde con las reglas y transformarse en sujeto moral. Finalmente, la teleología refiere al estado “final”, la transformación que el individuo desea alcanzar con el conjunto de acciones que emprende conforme la regla” (Zangaro, 2011a, p. 168).

Como ya se ha expresado, el objetivo buscado con el análisis de las entrevistas es contrastar las características del ideal normativo del emprendimiento con la propia experiencia de los emprendedores. El análisis de las entrevistas ha consistido en la organización conceptual de la información producida contrastando, aunque no de forma lineal, los ejes desarrollados en el apartado III. Desde luego que esta técnica de investigación no puede dar cuenta de todas las dimensiones subjetivas que las políticas intentan movilizar o poner en juego. Aun así, permite señalar las formas de apropiación y de distanciamiento en relación al ideal normativo.

PARTE II

Como hemos señalado en el diseño de la investigación, el objetivo de esta segunda parte es especificar los mecanismos que posibilitan la emergencia del discurso europeo sobre el emprendimiento. Sin pretender realizar un análisis exhaustivo de la gobernanza europea, en el primer capítulo de este apartado señalamos la evolución de la coordinación de las políticas sociales y de empleo, con el objetivo de destacar su subordinación a los mecanismos y principios de la gobernanza económica. Haremos referencia también a la filosofía subyacente al Método Abierto de Coordinación como “macro-instrumento” (Dehousse, 2005) a partir del cual se coordinan los instrumentos (PNR; POR; Grupos de expertos) que dan lugar a la europeización discursiva. Al final del capítulo, resumiremos los principales núcleos discursivos del Modelo Social Europeo, centrado en las nociones de empleabilidad, activación y flexiguridad, todos ellos términos que, de diversas formas, se complementan con el discurso del emprendimiento.

Posteriormente, en el capítulo cinco, analizamos las recomendaciones europeas, que constituyen el primer nivel del discurso sobre el emprendimiento. Comenzaremos por abordar las ideas provenientes de la teoría económica que da sustento a los programas europeos. Estas ideas provienen de un conjunto de autores que son de referencia permanente en los documentos europeos. El objetivo de este capítulo es poner de manifiesto la base de ideas *económicas* que sustentan las medidas *sociales y de empleo*. Posteriormente, nos centramos en el análisis de los programas y recomendaciones europeas durante el período 1997-2013. Allí se intenta mostrar la continuidad de las recomendaciones en torno a dos grandes ejes: las medidas referidas al entorno socioeconómico y las referidas a la cultura emprendedora.

Una vez establecido este primer nivel del discurso europeo, en el capítulo seis, procederemos a describir cómo se reflejan los mecanismos de la europeización discursiva en el Estado español y la Comunidad Foral de Navarra. En el primer caso, mostramos la continuidad de los principales ejes de las medidas antes y después de la crisis, destacando el impulso político otorgado al emprendimiento en los últimos años. En el caso de Navarra, además de las referencias a los instrumentos de coordinación, expondremos la información obtenida en el trabajo de campo a partir de la técnica de observación participante, en un intento por graficar el tipo de acciones que la europeización discursiva permite emerger. En las conclusiones de este apartado, resumiremos las principales características de la europeización del discurso europeo sobre el emprendimiento, para posteriormente analizar su contenido en el apartado III.

4. HACIA UNA COORDINACIÓN EUROPEA EN MATERIA SOCIAL Y DE EMPLEO

...por su carácter horizontal, el espíritu emprendedor requiere un enfoque coordinado [...] entre todos los responsables políticos (Comisión Europea, 2003, p. 26).

El Comité Sindical Europeo para la educación (ETUCE) lamenta que haya habido una total falta de consulta con los interlocutores sociales en materia de educación en el texto de la Comunicación [sobre emprendimiento] (ETUCE, 2013).

Desde hace décadas, y con mayor énfasis desde mediados de la década de 1990, la Unión Europea ha venido diseñando una política social, en el sentido amplio del término. En algunos ámbitos específicos, como los referidos a los trabajadores desplazados y sus familias, la seguridad en el trabajo, la asistencia sanitaria transfronteriza o la coordinación de los sistemas de seguridad social, las competencias entre las instituciones comunitarias y los Estados son de carácter compartido, dado que afectan los principios básicos de la Unión Europea, como la libertad de circulación de los trabajadores, de personas o de bienes y servicios. Por ello, la Unión puede adoptar iniciativas legislativas en forma de reglamentos o de directrices, sin perjuicio de las atribuciones competenciales correspondientes a los Estados miembros.

Sin embargo, la mayor parte de los campos vinculados a las políticas sociales corresponden a las *competencias de coordinación*⁶¹, ya que su ejercicio corresponde a los Estados miembros, siendo el rol de las instituciones comunitarias el de coordinar los grandes ejes en materia social, además de apoyar y de complementar las políticas estatales (Miranda Boto, 2009). Como se detallará más adelante, para instrumentar esta coordinación se implementó el Método Abierto de Coordinación, que consiste en la fijación conjunta, entre los Estados y la Unión, de objetivos, paradigmas de políticas públicas e indicadores, con el fin de coordinar las medidas que atañen al bienestar social.

⁶¹ El Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) establece en su Título 1 los siguientes ámbitos y categorías de competencias de la UE: *competencias exclusivas* en un ámbito determinado, donde sólo la Unión puede legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes, mientras que los Estados miembros, en cuanto tales, únicamente podrán hacerlo si son facultados por la Unión o para aplicar actos de la Unión; *competencias compartidas* con los Estados miembros en un ámbito determinado, la Unión y los Estados miembros podrán legislar y adoptar actos jurídicamente vinculantes en dicho ámbito; *competencias de coordinación*, por las cuales los Estados miembros coordinarán sus políticas económicas y de empleo según las modalidades establecidas en el Tratado (Miranda Boto, 2009).

Este tipo de instrumentos son, en general, propios de la europeización cognitiva que abordamos en este trabajo.

En lo que refiere a las políticas sociales y de empleo, existe un amplio conjunto de instituciones, de diverso valor jurídico: el régimen de la libre circulación de trabajadores con sus numerosas normas de desarrollo; los Fondos Europeos, fundamentalmente el Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)⁶², cuyas finalidades contemplan el fomento de las oportunidades de empleo y de movilidad; y, la más importante de todas, la *Estrategia Europea para el Empleo*. Esa estrategia se centrará en potenciar la cualificación de la mano de obra y en lograr su adaptabilidad a los cambios económicos y en el mercado de trabajo. De este modo, el empleo no constituye una política comunitaria armonizada sino una política de coordinación, instrumentada fundamentalmente a través del Método Abierto de Coordinación (MAC)⁶³. La política de empleo se configura como un ámbito entre la política social y la política económica, cuyo objeto es ajustar las ofertas y las demandas de empleo a través de un conjunto muy variado de medidas, instrumentos e instituciones. En lo que sigue, haremos un repaso de la evolución de las principales medidas de la política social y de empleo europea, para centrarnos posteriormente en las medidas específicas de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa.

4.1 Los inicios de la política social europea

En los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas⁶⁴, la política social no figuró como objetivo prioritario, sino que estuvo subordinada formalmente a la integración económica. La finalidad inicial de dichos Tratados fue, en efecto, la creación de un mercado común y el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico para los entonces seis Estados miembros (Castellano Burguillo & Rodríguez-Piñero Royo, 2001). Posteriormente, algunas acciones como el *Primer Programa de Acción Social*, aprobado

⁶² Dado que ambos fondos se vinculan a la Política Regional, en el caso del Estado español, el diseño de las medidas queda plasmado en los Programas Operativos Regionales, como veremos en el caso de Navarra.

⁶³ Como señala (Robles Carrillo, 2011, p. 311), desde el Tratado de Lisboa, el MAC “no recibe formalmente esa denominación porque la norma se limita a caracterizarlo definiendo en mayor o menor medida sus componentes esenciales”, por lo que este método no siempre aparece de forma explícita en los documentos.

⁶⁴ La actual Unión Europea tiene origen institucional en la *Comunidad Europea del Carbón y el Acero* (CECA), cuyo Tratado constitutivo se firmó en París en abril de 1951, en la *Comunidad Económica Europea* (CEE) y en la *Comunidad Europea de la Energía Atómica* (Euratom), provenientes de los correspondientes Tratados constitutivos firmados en Roma en marzo de 1957. Esos Tratados han sido objeto de diversas modificaciones a lo largo del tiempo. En la actualidad, se encuentran fundidos en las versiones consolidadas del *Tratado de la Unión Europea* (TUE), del *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea* (TFUE) y del *Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica*.

por el Consejo en 1974, Comenzaron a problematizar aquel principio inicial que consideraba la política social como subordinada a los objetivos de la unión económica y monetaria, para reclamar un estatuto propio y de igual valor para la acción social, a la vez que llama a la participación de los interlocutores sociales en las decisiones económicas y sociales de la UE.

Después de un largo período en el que la política social estuvo relegada, la década de 1990 marcará un trascendental impulso en el proceso de integración europea, que incidirá en materia social y de empleo. En 1992, como continuación del proceso de integración comenzado con el *Acta Única Europea*, se firma en la ciudad de Maastricht el *Tratado de la Unión Europea* (TUE) (Diario Oficial de la Unión Europea, 2012), que entrará en vigor en octubre de 1993, y dará lugar al Mercado Único el 1 de enero de 1993. Las referencias de esta normativa en materia de políticas sociales y de empleo son muy generales, pero establecen el principio de coordinación en materia económica como instrumento político para el conjunto de los países de la Unión.

Ese criterio de *coordinación* en materia económica, con sus modificaciones, servirá también como instrumento en materia social y de empleo, lo cual comenzará a tomar forma en 1993 con el *Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo* (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993a), conocido como el “El libro blanco de Delors”, ya que fue impulsado por el entonces presidente de la Comisión Jacques Delors, y el *Libro Verde sobre política social europea. Opciones para la Unión* (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993b), hasta dar lugar a la *Estrategia Europea por el Empleo* y el *Método Abierto de Coordinación* cuatro años más tarde. En esos dos primeros libros, se aboga por el paso hacia un Estado social activo y, aunque de modo marginal, se mencionan medidas de apoyo al emprendimiento.

4.1.1 El capítulo sobre el empleo en el Tratado de Ámsterdam y la Estrategia Europea por el Empleo

El Tratado de Ámsterdam, firmado en octubre de 1997 para entrar en vigor dos años más tarde, modificó el Tratado de la Unión Europea y los Tratados Constitutivos de las Comunidades Europeas. En la reunión del Consejo previa a la firma del tratado, se manifestó la voluntad de “mantener decididamente el empleo en un primerísimo lugar entre los temas de la agenda política de la Unión” (Consejo Europeo, 1997a). Si hasta entonces las declaraciones en materia social y de empleo no lograban ir más allá de una manifestación de intenciones, es posible afirmar que con el Tratado de Ámsterdam se asiste al paso desde una posición secundaria hacia texto mismo del Tratado, al incorporarse en el artículo B, el “promover el progreso económico y social, un alto nivel de empleo” (Comunidades Europeas, 1997, p. 7), dentro de los *objetivos* de la Unión.

En este aspecto, el Tratado representa un salto cualitativo considerable en relación al lugar que la dimensión social y dentro de ella el empleo habían gozado hasta entonces (Castellano Burguillo & Rodríguez-Piñero Royo, 2001). Si bien se mantienen las competencias de los Estados miembros en materia de políticas sociales y de empleo, los numerosos análisis sobre la materia (Barbier, 2012; Castellano Burguillo & Rodríguez-Piñero Royo, 2001; Fernández Cornejo & Algarra Paredes, 2000) destacan que el enfoque comunitario se ve reforzado al proponer una estrategia coordinada en materia de empleo. Como resultado final de este proceso, emergen objetivos en materia de políticas sociales que, al menos a nivel de principios, ostentan una categoría equivalente a la del resto de políticas comunitarias. Y dentro de la política social, entendida en sentido amplio, la temática del empleo ocupará un lugar central.

Como muestra de la coordinación política en materia de empleo, en noviembre de 1997 tuvo lugar la *Cumbre extraordinaria de Empleo de Luxemburgo*. En ella, los Jefes de Estado o de Gobierno lanzaron la *Estrategia Europea para el Empleo*, con la finalidad de coordinar las políticas nacionales sobre la materia. La estrategia contempla cuatro fases específicas: 1) a principios de cada ejercicio, a propuesta de la Comisión el Consejo aprueba un conjunto de áreas prioritarias de actuación con objetivos concretos, denominados *Directrices de empleo*; 2) en base a ellas cada país elabora un *Plan de Acción Nacional* según las particularidades de su mercado de trabajo, y en el cual deben intervenir los diferentes agentes sociales; 3) la Comisión y el Consejo examinan cada plan y redactan un *Informe Conjunto*; 4) la Comisión presenta recomendaciones a cada país para revisar las Directrices de Empleo del año siguiente.

Los cuatro principios de actuación básicos de dicha estrategia fueron: 1) *la empleabilidad*, que supone la necesidad de introducir mejoras en la capacidad de inserción profesional, mediante reformas en los sistemas educativos y el impulso de políticas activas de empleo para luchar contra el desempleo de los grupos con mayores dificultades en el mercado de trabajo (jóvenes, desempleados de larga duración, mujeres). 2) *El espíritu emprendedor*: se propone facilitar la creación de empresas a partir de reformas administrativas y fiscales. Se apunta a reducir el coste de contratación de trabajadores adicionales, facilitar el paso al empleo autónomo y la creación de mercados de capital riesgo que apunten a financiar a pequeñas y medianas empresas. 3) *La adaptabilidad*: que implica el fomento de la capacidad de adaptación de trabajadores y empresas a los cambios del mercado de trabajo, modificando los modos de organización y aumentando la flexibilidad del mercado trabajo. 4) *La igualdad de oportunidades* y condiciones laborales entre hombres y mujeres.

A su vez, en base al principio de subsidiariedad⁶⁵, la EEE introdujo un nuevo mecanismo de coordinación política, que con el correr del tiempo cobraría una creciente preponderancia: el Método Abierto de Coordinación (MAC). El MAC, que surgió para la coordinación de las medidas de *empleo* en el marco de la EEE, fue instrumentado y ampliado a otros ámbitos de las políticas sociales a partir de la Estrategia de Lisboa. En la actualidad, a pesar de que el MAC en materia social fue objeto de polémica en el marco del lanzamiento de Europa 2020, el Comité de Protección Social lo reconfirmó en 2011 como un instrumento clave (Alonso Seco, 2013; de la Porte & Pochet, 2012)

Si bien en el marco de esta primera Estrategia Europea por el Empleo la mención al emprendimiento es marginal, marca el contexto de emergencia de un instrumento de políticas sociales y de empleo que con el tiempo abandonará su marginalidad para ocupar, en la actualidad, el centro de la escena. Es difícil establecer las causas de esta marginalidad inicial. Sin embargo, puede señalarse que, al propio hecho de la condición “naciente” de una coordinación en materia social y de empleo, se suma la transformación que operaba en la época en el propio significado del “emprendimiento”. La propia categoría de *entrepreneurship* estaba experimentando desde aproximadamente mediados de los años ochenta un desplazamiento de su significado, desde una referencia a las pequeñas y medianas empresas, hacia el individuo y sus competencias, mentalidad o cultura (Audretsch, 2007; Lundström & Stevenson, 2005).

Esto fue confirmado en una de nuestras entrevistas a un miembro de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea. Al respecto nos comentaba:

Yo trabajo en la Comisión desde 1999. Yo no diría que antes no se han ocupado del emprendimiento. Por ejemplo, antes existía la Dirección General XXIII, que se ocupaba de las pequeñas y medianas empresas. En 2000 se creó la DG de Empresa. Porque antes existía la DG Industria y la DG de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME). En 2000 se decidió juntar la política industrial y la de PYME. *Yo diría que en los años 90 esa dirección se ocupaba sobre todo del apoyo a las PYME, no realmente a la promoción del emprendimiento*⁶⁶. Yo diría entonces que ha habido un cambio de actitud por parte de la Comisión, desde luego que el apoyo a las PYME continúa, pero nos hemos movido un poco hacia la promoción del emprendimiento. [...] Por otra parte, desde el punto de vista histórico, fue muy importante el Consejo de Lisboa en 2000, porque allí también se puso el acento sobre el

⁶⁵ El principio de subsidiariedad pretende determinar el nivel de intervención más pertinente en los ámbitos de las competencias compartidas entre la UE y los países miembros. El principio establece que la Unión solo puede intervenir cuando su actuación sea más eficaz que la de los países miembros, a escala nacional o local (Miranda Boto, 2009).

⁶⁶ Aquí debe entenderse la diferencia señalada en la introducción entre el “espíritu emprendedor”, como cualidad individual, y el “emprendimiento” referido a las PYME.

emprendimiento. Yo diría que el Libro Verde [sobre el emprendimiento, de 2003] y el Consejo de Lisboa son los más importantes. Por ejemplo, ha sido el Consejo de Lisboa quien ha dicho por primera vez a nivel político que la educación en emprendimiento es importante. Antes de eso no trabajábamos verdaderamente sobre la educación en emprendimiento (EIC1)⁶⁷.

En este sentido, puede afirmarse que las políticas de emprendimiento, entendidas como medidas destinadas a promover una mentalidad y una cultura emprendedora, surgirán en consonancia con la tendencia hacia un modelo social “activo”, cuyos indicios pueden ya ubicarse a principios de la década de 1990 y que cobrarán impulso al final de esa década.

4.1.2 La Estrategia de Lisboa: del optimismo inicial a la crisis

En marzo de 2000, en medio de una coyuntura económica favorable, tuvo lugar el Consejo Europeo extraordinario de Lisboa, donde se puso de manifiesto la voluntad de impulsar las políticas comunitarias para afrontar el nuevo siglo. En este Consejo Europeo se formula explícitamente el objetivo de “hacer de la Unión Europea la economía más competitiva del mundo” y “alcanzar nuevamente las condiciones necesarias para el pleno empleo”.

La Estrategia de Lisboa expresaba inicialmente el optimismo de una coyuntura económica favorable –“La Unión está experimentando sus mejores perspectivas macroeconómicas en una generación” (Consejo Europeo, 2000)– y apuntaba a aprovechar colectivamente las oportunidades de la nueva economía del conocimiento para generar crecimiento económico, luchar contra el desempleo y garantizar la cohesión social de manera conjunta, lo cual representó un hito en el proceso de integración. La llegada del nuevo milenio, la revolución de las tecnologías, el auge de las “puntocom” y el crecimiento económico, crearon un contexto de euforia reflejada en la formulación ambiciosa de este plan estratégico basado en las potencialidades de la “nueva economía” y dieron empuje a aquellos que se manifestaban a favor un refuerzo de la “Europa social”. Además, inicialmente el plan estratégico mostró un intento de lograr un equilibrio entre el monetarismo y el neo-keynesianismo, pero el balance pronto inclinó a favor de los primeros (Bruno, 2009).

Para la revisión intermedia y posterior relanzamiento de la Estrategia de Lisboa, la Comisión Europea encargó un informe al grupo de alto nivel presidido por Win Kok, titulado “Hacer frente al problema: la Estrategia de Lisboa para el crecimiento y el

⁶⁷ Si bien el entrevistado no hace referencia a la presencia del emprendimiento en la Estrategia Europea por el Empleo de 1997 y la comunicación *Fomento del espíritu empresarial en Europa: prioridades para el futuro*, de 1998, creemos que su visión refleja lo señalado por la literatura (Audretsch, 2006; Audretsch et al., 2002) en relación a la importancia relativamente marginal que el emprendimiento (en el sentido “micro” de una “cultura emprendedora” promovida a nivel individual) tuvo en las políticas Europeas y nacionales en la década de 1980 hasta mediados de 1990.

empleo” (Ybáñez Rubio, 2006). En el informe se evaluaban los avances obtenidos en el marco de la Estrategia de Lisboa, destacando la ausencia de acciones políticas comprometidas, así como la incapacidad de completar el mercado interior de bienes y de crear el de servicios. Como resultado, tras los Consejos de Bruselas de 2004 y 2005, se concluyó en que cinco años después del lanzamiento de la Estrategia de Lisboa, el balance era desigual. Si bien se manifestaban avances significativos, se constataban grandes lagunas y retrasos evidentes, a la luz de la brecha entre el potencial de crecimiento de Europa y el de sus socios económicos. Frente a este panorama, se propuso reactivar la Estrategia de Lisboa y proceder a una reorientación de las prioridades en dirección del crecimiento y del empleo (Terradillos Ormaetxea, 2006).

A partir del “informe Kok” se dio lugar al relanzamiento de la Estrategia de Lisboa en el año 2005 (Consejo Europeo, 2005), la Comisión insistía en un reparto de responsabilidades más claro y eficaz. Proponía una coordinación que simplificara el número de informes y su presentación. Se estableció entonces que las directrices integradas debían plasmarse en el establecimiento por parte de los Estados miembros de unos Programas Nacionales de Reforma (PNR), que reemplazarían a los Planes Nacionales de Acción y serían de carácter más ambicioso que éstos, y que responderían a las necesidades y situaciones específicas de cada país. También se estableció que los PNR se presentaran en un formato que reuniera los tres procesos de coordinación: políticas del mercado de trabajo (proceso de Luxemburgo); reformas microeconómicas y estructurales (proceso de Cardiff); medidas macroeconómicas y presupuestarias (proceso de Colonia).

Además, la Comisión preveía presentar Directrices Integradas para el Empleo y las Orientaciones Generales de Política Económica (OGPE) en un mismo documento. Así, las directrices integradas para el crecimiento y el empleo para el período 2005-2008 reunieron en un texto único, coherente y simplificado las Orientaciones Generales de Política Económica y las directrices de empleo. Esas directrices integradas constituyeron el instrumento político principal para el desarrollo y la aplicación de la Estrategia de Lisboa. En resumen, para lograr la efectividad de las medidas, el Consejo Europeo propuso reforzar la coherencia y la complementariedad de los mecanismos existentes poniendo en marcha un nuevo ciclo de la gobernanza económica europea (Terradillos Ormaetxea, 2006).

Jean-Claude Barbier (2012), propone que el período que va desde el lanzamiento de la EEE en 1997 hasta el año 2005 puede concebirse como un primer bloque del discurso de la política social europea, donde se aprecia un crecimiento de las acciones en este dominio. Desde el punto de vista político, se destaca el acuerdo para lograr que las principales economías aceptaran la inclusión del empleo en el Tratado de Ámsterdam, habiendo sido Reino Unido y Alemania los más reticentes. Con el socialdemócrata sueco Allan Larsson, uno de los principales artífices de la EEE, a la cabeza de la Dirección General de Empleo,

se logró cierto grado de consenso entre la Comisión y los principales actores económicos⁶⁸. Además, en los arbitrajes en torno a las disputas en el seno de la propia Comisión, las presidencias de Delors y luego de Prodi, mostraron cierta inclinación favorable a la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales. Según destaca Barbier,

...se trata de hecho del único período en el que los “actores sociales” llegan a tener un eco significativo, situación que se debe al hecho de que los principales actores, miembros activos de la comisión, fueron capaces de reconocer la *pertinencia económica* de las cuestiones sociales y, por una inversión dialéctica, a transformar de la lucha *contra* el desempleo y la pobreza en una verdadera cruzada *por* el empleo y la inclusión. Además, se desprende de algunos documentos de la época que los presidentes de la Comisión (primero J. Delors y luego R. Prodi) hacen a menudo concesiones favorables a la Dirección General de Empleo y de Asuntos Sociales (Barbier, 2012, p. 421).

Barbier señala una primera serie de transformaciones a nivel comunitario para ese período, donde destaca (i) el nacimiento y el uso de un discurso de la EEE; (ii) la construcción de una agenda de la comunidad que potencialmente cambia las agendas políticas nacionales; (iii) los efectos de la “socialización” de los principales actores nacionales que participan directamente en la construcción de la EEE, en arenas y diversos foros a nivel comunitario. La principal modalidad de estas transformaciones se basa en la interacción entre los actores relevantes en los diferentes niveles (comunitario y nacional). Estas interacciones dan lugar, aunque no siempre, a tomar decisiones colectivas que resultan en textos que no son de carácter estrictamente reglamentarios. La participación en estas decisiones varía según los tipos de actores: algunos son solo consultados y otros involucrados más directamente en los puntos de decisión. Como resultado, estas actividades llevan al establecimiento entre aquellos que participan en la construcción de un “código común” (Barbier, 2012).

El fin de esta etapa coincide con el apogeo del Método Abierto de Coordinación, a instancias del cual se crearon numerosos foros de discusión e intercambio de información. Se propició el encuentro regular de expertos y funcionarios, se institucionalizan los mecanismos de la EEE con la participación de los actores sociales. Como resultado de ello se puso en práctica en 2001 los “indicadores de Laeken” sobre la calidad de los empleos. El discurso de la “calidad de los empleos” como contrapeso al de la “productividad del trabajo”, mostraba una toma en consideración de actores sociales y no solo económicos (Barbier, 2012).

Como contrapunto, el período abierto en 2005, marcado por el inicio de la Presidencia de José Manuel Durão Barroso un año antes, muestra un cambio en la

⁶⁸ En breve haremos mención a la diferencia entre los actores orientados “económicamente” o “socialmente”.

correlación de fuerzas tanto en el seno de la Comisión entre actores económicos y sociales, como entre la propia Comisión y las principales economías europeas, en beneficio de estas últimas. La nueva Comisión se mostrará menos activa en el dominio social, y el MAC adquirirá un carácter más “rutinizado”. Después de 2005, la EEE se inclinó hacia un impulso la oferta de trabajo, la mejora de las competencias profesionales y en los de los sistemas de educación (de la Porte & Heins, 2014). Tras una evaluación, los mecanismos de las políticas comunitarias fueron reformados o “racionalizados” y se integraron en una nueva configuración institucional: la Estrategia Europea de Empleo se incorpora a las Orientaciones Generales de Política Económica (OGPE), con lo cual “pierde totalmente su autonomía” (Barbier, 2012, p. 420).

Como resultado, las instituciones europeas privilegiarán una estrategia que subordina las medidas sociales a las políticas de crecimiento, ancladas sobre reformas estructurales, la reducción de costes empresariales, las libertades económicas y la competitividad. Esta tendencia se verá acentuada con el inicio de la crisis financiera en 2007, que llevará paulatinamente a una marginalización del discurso sobre la política social en un contexto de grandes incertidumbres. La necesidad de gestionar la crisis y los déficits generados resultaron en la introducción de un amplio arsenal de medidas de austeridad, todas ellas con el apoyo de la Comisión, como sostén incondicional del Consejo (Pochet, 2010).

4.1.3 La Estrategia Europa 2020: un “nuevo comienzo”

Si el contexto de lanzamiento de la Estrategia de Lisboa había estado marcado por el optimismo del nuevo siglo y cierta tendencia favorable en los indicadores socioeconómicos, la Estrategia Europa 2020 fue diagramada y lanzada en un contexto opuesto. En el marco de la crisis y habiendo quedado de manifiesto las dificultades para cumplir los objetivos de la Estrategia de Lisboa, las instituciones europeas lanzan una nueva estrategia bajo el nombre *Europa 2020. Una Estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. En su prefacio, José Manuel Barroso, entonces presidente de la Comisión, manifestaba que el “año 2010 debe marcar un nuevo principio. Quiero que Europa surja más fuerte de la crisis económica y financiera” (Comisión Europea, 2010). Como veremos, tanto el documento de la Estrategia Europa 2020, como el Plan específico sobre promoción del emprendimiento de 2013, coinciden en señalar la crisis como un nuevo comienzo, pero no en el sentido de un cambio de rumbo, sino en la profundización de las tendencias hacia una subordinación de las medidas sociales a las variables económicas.

De hecho, la evaluación de la causa de la crisis por las elites económicas y los tecnócratas europeos fue que algunos países no habían prestado suficiente atención a las

reformas estructurales. El principal objetivo estipulado es, por tanto, llevar a cabo reformas estructurales “de las pensiones, la asistencia sanitaria, la protección social y los sistemas de educación [...] con el fin de lograr la consolidación fiscal y la sostenibilidad financiera a largo plazo” (de la Porte & Heins, 2014). De esta forma, el imperativo de consolidación fiscal ha forzado la introducción de profundos cambios en numerosas áreas de bienestar que se han visto acompañadas de ajustes del gasto social (Guillén, González-Begega, & Luque Balbona, 2016). Lejos de cambiar el rumbo, la Estrategia *Europa 2020* profundizó la tendencia a recetas económicas de corte ortodoxo y en materia social y de empleo se mantuvo el sentido señalado por el “giro activador” como el camino a seguir por el Modelo Social Europeo.

Además, la Estrategia Europa 2020 se apoya en un conjunto más reducido de orientaciones, diez en total, que sustituyen a las veinticuatro anteriores del período 2007-2010 y tratan de manera coherente los temas relacionados con el empleo y con la política económica general. Las orientaciones para las *políticas de empleo* de los Estados miembros están íntimamente ligadas a las orientaciones para las *políticas económicas* de los Estados miembros y de la Unión. Juntas constituyen “las Orientaciones Integradas Europa 2020”.

En cuanto a la promoción del espíritu de empresa y el emprendimiento, tanto el documento base de la Estrategia 2020 como las Orientaciones Integradas enfatizan la necesidad de mejorar el entorno empresarial, llamando a “reducir la carga administrativa que pesa sobre las empresas y mejorar la calidad de la legislación empresarial” y a promover la formación y las competencias emprendedoras como uno de los ejes de “una economía basada en el conocimiento y la innovación”. Como veremos, esto dará lugar al *Plan de Acción sobre emprendimiento 2020*, el más amplio y trascendente de los planes propuestos por las instituciones europeas desde 1997.

4.1.4 La Estrategia Europea por el Empleo en el marco de la Gobernanza Económica Europea

Como se ha señalado, desde su introducción en el Tratado de la Unión Europea, la Estrategia Europea de Empleo (EEE) es la piedra angular de la política de la UE en este campo. En la actualidad, forma parte de la estrategia de crecimiento Europa 2020 y se pone en práctica a través del *Semestre Europeo*, por el que cada año la Comisión analiza detenidamente los planes de reformas presupuestarias, macroeconómicas y estructurales de los Estados miembros y les hace recomendaciones para los 12-18 meses siguientes. El Semestre Europeo se puso en marcha por la Comisión Europea, desde la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros (DG ECFIN) a través de una Encuesta Anual sobre el Crecimiento (AGS – *Annual Growth Survey*). Siguiendo los AGS, se hacen

recomendaciones específicas a los Estados miembros sobre la base de una propuesta de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros que deberá ser aprobada por el Consejo de Asuntos Económicos y Financieros.

El AGS promueve políticas activas del mercado laboral, tales como la búsqueda de empleo o actividades de formación como camino de regreso al empleo, colocando a los sistemas de protección social como un último recurso. Además, el AGS promueve la creación de empresas y el autoempleo. Las prioridades de las políticas decididas en el AGS deben incluirse en los Programas Nacionales de Reforma (en relación con la economía, el empleo y las políticas sociales) ideados dentro de Europa 2020. El Semestre Europeo y el AGS son, por tanto, determinantes para el proceso de fijar la agenda de los estados miembros.

En ese marco, de la Porte y Heins (2014) sostienen que los nuevos instrumentos de la gobernanza económica adoptados con posterioridad a la crisis, tienen potencialmente un efecto más integrador –y potencialmente también más intrusivo– en los Estados de bienestar nacionales y en los mercados de trabajo que los instrumentos anteriores a la crisis. Desde la crisis financiera mundial de 2008 y la crisis de la deuda soberana que siguió en Europa, los actores de la UE (especialmente el Banco Central Europeo, la Dirección General y el Consejo de Asuntos Económicos y Financieros) han tratado de aumentar la coherencia entre las políticas económicas, financieras y fiscales, en un intento de restaurar la estabilidad financiera en la zona euro, con un papel muy marginal para los actores europeos de la política social (Pochet, 2010). Además, se han hecho esfuerzos para mejorar la vigilancia tanto *ex-ante* y *ex-post* de las políticas y aumentar la coacción, especialmente a partir de las posibilidades de sanciones en caso de desviación de las políticas o puntos de referencia acordados.

En resumen, puede afirmarse que estas reformas recientes profundizaron la subordinación de las políticas sociales a las medidas económicas, en un proceso que se comenzó a partir de la revisión de Lisboa en 2005, y se profundizó en el marco de la crisis. Esas reformas ponen en jaque el principio que inspiró el nacimiento de la noción de Modelo Social Europeo, según el cual el progreso económico y social era concebido como mutuamente dependiente. De hecho, el sindicato español Unión General de los Trabajadores (UGT), en su informe *Gobernanza económica europea y participación de los interlocutores sociales* publicado en 2015, señala que el balance que puede realizarse sobre la participación de los interlocutores sociales en el propio diseño y desarrollo e implementación de la Gobernanza Económica Europea “es negativo, tanto en el plano de la toma de decisiones a nivel de la UE, como en el plano nacional. Aunque en este ámbito existe notable diversidad entre los Estados miembros” (UGT, 2015).

Por ello, Jepsen y Serrano (2011, p. 62) destacan que las medidas adoptadas desde 2005 implican un “retroceso a la filosofía inicial del Tratado de Roma” que, como señalamos al inicio de este capítulo, se basaba en la idea de que las mejoras de las

condiciones de vida serían resultado de un persistente crecimiento económico, de lo cual se desprende el corolario de centrarse en el crecimiento económico y la creación de empleo más que regular los estándares sociales.

Llegados a este punto, es preciso interrogarnos: ¿cómo afecta esta mecánica de la gobernanza europea la conformación de los discursos europeos sobre el empleo en general y sobre el emprendimiento en particular? Adelantando algunos de los elementos que analizaremos a continuación, en primer lugar cabe señalar que en este contexto, signado por una subordinación las medidas sociales a criterios de tipo económico y financiero, tendrá lugar una difusión de ideas, paradigmas, instrumentos de medición y narrativas que caracterizan la europeización cognitiva en materia social y de empleo, que hacen que las ideas que conforman el Modelo Social Europeo tengan un marcado carácter economicista. Es decir, se intenta configurar un entramado de sentido en el cual lo social debe ser un “recurso económico”, en la línea que hemos señalado en relación a las ideas del Capital Humano. Empleabilidad, activación y flexiguridad serán los conceptos centrales de ese entramado. Esto otorga un sentido muy particular a las medidas de emprendimiento, que se caracterizarán, como veremos, por una marcada tendencia hacia el mercado, como principal institución de regulación social, en el sentido que hemos bosquejado desde la idea de una racionalidad gubernamental neoliberal. Ya establecidos los rasgos generales de la gobernanza económica europea, pasemos ahora a analizar los mecanismos de la europeización discursiva.

4.2 El discurso europeo sobre el empleo: empleabilidad, activación, flexiguridad

A lo largo de las últimas décadas, el Modelo Social Europeo ha intentado dar respuesta a las transformaciones de la regulación del trabajo, a la crisis del desempleo y del modelo de intervención social basado en los derechos ciudadanos. Surgieron así, con mayor intensidad según la coyuntura histórica, diversos mecanismos que intentaron articular las transformaciones en curso a partir de la propuesta de nuevos o renovados instrumentos de intervención social. Los discursos como de la flexibilidad, y luego de la flexiguridad del trabajo, el discurso de la empleabilidad, el discurso de la activación y el discurso del emprendimiento son centrales en la regulación social y del empleo, fundamentalmente en el marco del paradigma de la activación y su objetivo de “movilización” de las capacidades laborales.

Estos discursos, y los mecanismos que articulan, no son lineales y su puesta en práctica depende de los contextos particulares en que emergen. Veamos como ejemplo cómo se encuentran algunos de ellos conjugados en la Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016, enmarcada en la Estrategia Europa 2020:

La reforma del mercado de trabajo es una reforma de naturaleza estructural y como tal solo desplegará plenamente sus efectos en el largo plazo. Precisamente por ello, se hace especialmente importante contar con unas políticas de activación eficaces, capaces de reforzar la empleabilidad de los trabajadores y dotarles, así, de herramientas para hacer frente a la situación que atraviesa el mercado de trabajo español. Por ello, la Reforma establecía, además, el inicio de la transformación de las políticas de activación, en especial en lo referente a la formación de los trabajadores y a la intermediación laboral como avance hacia un modelo de flexiseguridad (BOE, 2014, p. 73999. El subrayado es nuestro).

Vemos cómo se conjugan estos elementos en las actuales medidas de activación del empleo. No se trata de reducir el modelo social europeo a los mecanismos correspondientes a estos conceptos, sino de destacar el “giro activador” (Bonoli, 2010) de las políticas referidas al mercado de trabajo producto del llamado desde inicios de 1990, en el “Libro Blanco de Delors”, a “la renovación del modelo europeo de sociedad [...] por una solidaridad menos pasiva y más activa” (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993a). A continuación, resumiremos las principales características de cada uno de estos discursos, con la finalidad de mostrar su marcada tendencia individualizadora y psicologizante a la hora de abordar la cuestión social.

4.2.1 La habilidad individual de encontrar empleo: la empleabilidad

Hacia finales de la década de 1990, en el contexto de la *Estrategia Europea por el Empleo*, el concepto de “empleabilidad” fue uno de los núcleos de las medidas contra el desempleo. La lógica del paradigma de la empleabilidad, se inscribe en un desplazamiento del eje de análisis del desempleo, que deja de ser pensado fundamentalmente como “falta de empleo” o “falta de puestos de trabajo” debido a causas estructurales, para ser entendido principalmente como “carencia de empleabilidad”, como déficit personal (Serrano Pascual, 2000). Este desplazamiento es indicador de la redistribución de las *responsabilidades* frente a la situación de desempleo (Salais, 1990), que deviene una cuestión individual y que señala a cada persona como responsable de la tarea de mejorar su formación, encontrar un empleo o incluso crearlo ella misma. Así, se supone que las sucesivas etapas que configuren la vida de un individuo en relación con el empleo deben estar marcadas por unas condiciones personales que permitan a ese sujeto adaptarse a las exigencias de un mercado de trabajo cada vez más complejo y competitivo (de Pablos & Martínez, 2008).

Pero la noción de empleabilidad no siempre tuvo el significado que desde hace más de dos décadas le atribuyen los principales organismos internacionales. El término empleabilidad surge con un significado distinto al que actualmente remite y formaba parte

de tipos de regulación del trabajo diferentes al actual. Las investigaciones de Gazier (1998), Chassard y Bosco (1998) y McQuaid y Lindsay (2005) han mostrado la diversidad de usos que la noción de empleabilidad ha experimentado desde sus inicios en la posguerra hasta la década de 1990. Por mencionar algunos ejemplos, Gazier (1998) señala que a principios del siglo XX, en Reino Unido, el concepto de empleabilidad mostraba un sentido “dicotómico”, puesto que establecía una diferenciación entre los “empleables” – aptos y con voluntad de trabajar– y los “no empleables” –inhábiles, necesitados de asistencia. No era por tanto una noción vinculada a instrumentos de intervención en materia de empleo, sino de diferenciación de la población.

Posteriormente, a partir de la década de 1950, el término mostró diversas acepciones, tanto en Reino Unido como en Alemania y Francia, cuando emergen nociones como *Socio-medical employability* o *manpower policy employability*. Con el primer término se apuntaba, en la inmediata posguerra, a medir la distancia, por medio de una serie de test, entre las características individuales de quienes buscaban trabajo y las demandas del mercado, pero referidas exclusivamente a aquellas personas con discapacidades físicas o mentales, o incluso aquellas personas con penas por haber cometido algún tipo de delito. Era entonces un concepto vinculado a la medicina social o al trabajo social y referido a una población específica (Lindsay, 2009).

No es nuestro objetivo trazar la historia de este concepto, que ha sido analizado en detalle por los autores mencionados. Nos interesa simplemente señalar que los diversos usos que el concepto tuvo desde sus orígenes, difieren entre ellos mismos y ponen de manifiesto su diferencia con las actuales acepciones del término, producto del desplazamiento de esas nociones para dejar paso a un sentido de la empleabilidad articulado principalmente en torno al individuo y en el marco de políticas “de oferta” en el mercado de trabajo. Ese será, de hecho, el sentido en que la *empleabilidad* se incorporará como uno de los principales ejes de la *Estrategia Europea por el Empleo* del año 1997.

Como la mayor parte de los conceptos utilizados por las instituciones europeas, el término *empleabilidad* es de carácter polisémico. Aun así, siguiendo a Serrano Pascual (2000), puede señalarse que su inclusión en las políticas comunitaria puede resumirse en tres ejes: empleabilidad como “adecuación”, como “prevención” y como “activación”. El primero se basa en el supuesto de que el desempleo en la UE –fundamentalmente para el caso de los jóvenes, pero también en otros grupos poblacionales como los parados de larga duración– tiene como una de sus principales causas un desajuste entre las cualificaciones de los demandantes de empleo (sus *competencias técnicas y generales*) y las aptitudes requeridas por las empresas. El desempleo respondería fundamentalmente a un problema de oferta de mano de obra calificada, en un contexto económico de grandes cambios productivos, impulsados por el auge de las nuevas tecnologías y la competencia de economías emergentes. Se consideraba prioritario entonces ofrecer a los demandantes de

empleo en particular, pero también a todos los trabajadores en general, oportunidades de formación que mejoraran sus habilidades.

En segundo lugar, la empleabilidad como “prevención”, remite al supuesto de problemas de desempleos vinculados a la falta de información, inadecuadas estrategias de búsqueda de empleo o falsas expectativas, asociadas a la carencia de *competencias metodológicas o procedimentales*, que serían obstáculos para la transición hacia el empleo. Por ello, siguiendo con el mismo ejemplo de la EEE, las directrices proponen realizar seguimientos individuales de orientación profesional.

Por su parte, la acepción de empleabilidad como *activación*, supone un déficit de *competencias morales o de actitud*, alimentadas en buena parte por las políticas de transferencias o “pasivas”, que generaría una falta de motivación para obtener un empleo. Aquí, la empleabilidad adquiere un carácter incitativo cuando no coactivo. Lo que está en juego es el vínculo entre protección social y empleo.

Estas tres acepciones se han traducido en distintos usos según las características y tradiciones de cada uno de los países de la UE. Más allá de esas diferencias, existe una lógica común al concepto de empleabilidad, que se caracteriza por centrarse en las características de la oferta de mano de obra (McQuaid & Lindsay, 2005), por la responsabilización principalmente individual frente al problema del desempleo y por la preeminencia de la lógica de las *competencias* –de fuerte componente subjetivo– como eje de la valoración de la empleabilidad, en detrimento de nociones como la de cualificación (Amigot Leache & Martinez, 2013).

Desde su incorporación al lenguaje comunitario en la década de 1990 a la actualidad, las medidas de promoción de la empleabilidad han sido una constante en materia de empleo. Aunque cabe destacar que a la preeminencia otorgada en aquella primera Estrategia de empleo a la empleabilidad se fue sumando un paisaje de creciente incorporación de términos, desplazamientos de significado y emergencia de nuevos conceptos, como el de “activación” o posteriormente “flexiguridad” y “emprendimiento”. No es que haya una lógica secuencial de estos términos, pero en distintas coyunturas del transcurrir comunitario en materia de políticas sociales y de empleo algunos fueron cobrando mayor protagonismo que otros. Veamos a continuación las políticas de activación.

4.2.2 Activación: del Estado Social Clásico al Estado Social Activo (ESA)

Desde la década de 1970, la problemática del crecimiento económico y del desempleo en las economías occidentales llevó a la puesta en marcha de diversas medidas con el objetivo de corregir las distorsiones al mercado de trabajo. El amplio conjunto de acciones llevadas a cabo suele caracterizarse en función de una distinción básica entre políticas *pasivas* y

políticas *activas* del mercado de trabajo. En términos generales, las primeras hacen referencia a las transferencias de renta en forma de prestaciones o subsidios durante el tiempo de desempleo o bien el financiamiento mediante pensiones del período de salida definitiva del mercado de trabajo. Estos mecanismos se corresponden con el principio redistributivo del Estado Social de posguerra (de Nanteuil & Pourtois, 2004). Las políticas activas, por su parte, surgen a partir de una visión crítica de las medidas pasivas, señalando sus efectos de desincentivo para trabajar, lo cual afectaría el financiamiento del propio sistema y las posibilidades de autonomía de los individuos, al conducirlos a posiciones de dependencia de las medidas públicas. Para ello, establecen medidas destinadas a favorecer el aumento de la ocupación de los parados e inactivos, mediante servicios de intermediación laboral, incentivos a la contratación y mejora de la formación de la población activa (Pérez Eransus, 2005).

El énfasis puesto en uno u otro tipo de medidas ha variado en el tiempo en función a condiciones de diversa índole, como la coyuntura económica del país o la orientación de la política económica de los gobiernos. Además, la propia lógica de las políticas cambió en función de los diferentes contextos en los que se llevaron a cabo. Lo cierto es que a lo largo de las últimas décadas ha existido una marcada tendencia hacia el impulso de medidas activas, muchas veces bajo el argumento de que las medidas pasivas son ineficientes tanto desde el punto de vista presupuestario como desde los incentivos de los individuos en la búsqueda de empleo. Las políticas de activación marcan una nueva tendencia en la “filosofía” del Estado de Bienestar, en los criterios de asignación de beneficios y generan una nueva relación entre ciudadanía y Estado, vinculada a la subordinación de la integración social a una integración en el mercado de trabajo en el sentido que hemos señalado como neo-empleocentrismo (Miravet Bergón, 2014).

La implementación de las políticas de activación surgió como un intento de los gobiernos europeos por responder a ciertas disfunciones de los sistemas de bienestar de posguerra, al mismo tiempo que intentaban hacer frente a los crecientes índices de desempleo masivo y de larga duración. Sin embargo, la tendencia de las reformas no ha sido la de responder en primer lugar a las nuevas necesidades surgidas de los cambios sociales en curso, como la emergencia de nuevos riesgos sociales o las consecuencias desigualitarias de la distribución de la riqueza social, sino que han dado sustento a una idea de Estado de bienestar en crisis debido a la falta de sostenibilidad económica y fiscal, considerando que las cargas económicas de los sistemas de bienestar eran muy pesadas y que además tenían el efecto negativo de volver “pasivos” a los ciudadanos (Betzelt & Bothfeld, 2011).

Las políticas de activación que se adoptan en Europa desde la década de 1990, presentan rasgos diferenciados en relación a las políticas activas que inicialmente se implementaron en los países nórdicos, cuyo ejemplo paradigmático suele ser el

denominado “modelo Rehn-Meidner”⁶⁹ aplicado en Suecia desde la década de 1950, y que posteriormente se aplicó en sistemas de bienestar adscritos a otros regímenes diferentes al nórdico, como la Francia gaullista, la Italia demócrata cristiana o la coalición gobernante en Alemania liderada por la democracia cristiana en el período 1966-1969 (Bonoli, 2010).

Es decir, la “época dorada” del Estado de bienestar no fue el escenario exclusivo de políticas “pasivas” del mercado de trabajo, sino que se desplegaron un conjunto de medidas activas, fundamentalmente de formación para aquellas personas que, en un contexto de tendencia al pleno empleo, quedaban circunstancialmente desempleadas. Los objetivos de las políticas activas originarias, puestas en práctica en el marco del capitalismo del pacto keynesiano-fordista mencionado más arriba, apuntaban a equilibrar el mercado de trabajo a través de intervenciones específicas sobre la oferta y la demanda de empleo, incorporando en algunos casos condiciones de búsqueda activa de empleo; la creación directa de empleo público y el fomento de la iniciativa privada (Alujas Ruiz, 2003).

Dada la situación de pleno empleo, estas políticas estaban basadas principalmente en las oportunidades y los derechos que en las obligaciones y las sanciones. Se trataba, así, de un conjunto de instrumentos relacionados estructuralmente con una política económica expansiva y con una “política laboral explícitamente dirigida a ‘asalarializar’ la mayor fuerza de trabajo posible en la que primaba una lógica incentivadora, formativa [y] calificante” (Miravet Bergón, 2014, p. 309). Además, un factor fundamental en las políticas activas suecas fue el rol primario de los sindicatos en la planificación de las mismas, por lo que los objetivos de “igualdad” y pleno empleo eran sustentados con una política salarial de incrementos acordados colectivamente en todos los sectores de la industria.

Pero las políticas activas de empleo fueron posteriormente separadas de sus condiciones históricas de emergencia y paulatinamente la noción se fue nutriendo de las concepciones de la economía neoclásica, del mismo modo que buena parte de las políticas sociales en general (Betzelt & Bothfeld, 2011), con su correspondiente valoración negativa de las “rigideces” del mercado de trabajo, a las que se señalaba como causantes de una excesiva e inadecuadas protecciones (Barbier, 2001). De esta forma, los mecanismos que se pondrán en juego bajo el paradigma de la activación tendrán como supuestos la idea de una sociedad conformada por sujetos económicos que buscan adaptarse racionalmente a los cambios de su entorno, conjuntamente con los axiomas neoclásicos de mercados que tienden al equilibrio si no se los distorsiona con intervenciones estatales (Taylor-Gooby, 2009).

⁶⁹ El modelo, basado en una sólida intervención estatal, se caracterizó por la interacción de una política fiscal keynesiana, el crecimiento de los salarios reales y las políticas activas del mercado de trabajo. El objetivo era crear una espiral positiva del ciclo económico, la creación de un estado de bienestar y la inversión pública destinada a mantener la demanda interna.

El concepto de “política activa de mano de obra” utilizado por la OCDE a inicios de la década de 1990, sumaba al modelo escandinavo la tradición de políticas de empleo norteamericana de la década de 1960. Según la OCDE, “la integración de los enfoques sueco y americano constituía el objetivo principal de la política activa del mercado de trabajo” (OCDE, 1991, p. 31). En este caso, con una gama de instrumentos de actuación sobre el mercado de trabajo menor que en el caso sueco, se trataba de medidas que apuntaban a mejorar los niveles de cualificación y la creación de empleo en el sector público, con el objetivo de ayudar a los grupos desfavorecidos a retornar a la vida activa (Alujas Ruiz, 2003).

En el caso europeo, el ya mencionado Libro Blanco *crecimiento, competitividad y empleo* comparte la visión de la OCDE de una “política de empleo activa” (Weishaupt, 2011). Desde entonces, la Comisión comenzó a insistir a los gobiernos nacionales sobre los méritos de un régimen de política laboral activa que implicaba obligaciones a los demandantes de empleo y al Estado por igual. Casi una década después de su publicación, en 2002, el Consejo Europeo reunido en Barcelona, (Consejo Europeo, 2002) destacaba nuevamente la necesidad de avanzar hacia “Políticas Activas orientadas al pleno empleo: más y mejores puestos de trabajo”. A partir de ese momento, el término de Políticas Activas ha sido sin duda parte de la agenda permanente de la Estrategia de Empleo Europea, aunque la puesta en práctica en cada uno de los países miembros ha sido muy desigual, no sólo en términos de intensidad de las mismas, sino también en cuanto a tipología de las mismas y resultados (Barbier, 2002).

Si las políticas de activación en sus orígenes apuntaban a aumentar la *tasa de ocupación*, las nuevas políticas de activación se orientan a aumentar la *tasa de actividad* y sus instrumentos priorizan el ensamblaje de las políticas laborales y la protección social mediante intervenciones individualizadas que combinan la gestión “micro” de la oferta de trabajo con determinados dispositivos sancionadores que apuntan a movilizar hacia el empleo a grupos poblacionales que no están insertos en el mercado y ya no se basan en la voluntariedad y los derechos, sino más bien en la obligatoriedad y en la promoción de una actitud individual hacia el empleo (de Nanteuil & Pourtois, 2004; Miravet Bergón, 2014; Pérez Eransus, 2010). Estas estrategias no persiguen objetivos igualitarios, como podría ser justicia social redistributiva, sino que suponen que el objetivo principal de los sistemas de bienestar es apoyar la integración de los individuos al mercado de trabajo y ofrecer un “Estado Social activo” (Vielle et al., 2005).

Las políticas activas del mercado de trabajo se centran en tres grandes ejes: *formación, ayudas al empleo y orientación* (Alujas Ruiz, 2003; Sacristán Romero, 2006):

- i) Medidas de formación, que plantean acciones situadas por el lado de la oferta de mano de obra: programas de *formación ocupacional*, para adquirir diversas competencias que permitan las personas encontrar un empleo o abrir su propio

negocio; la *formación continua*, generalmente impartidas por las empresas y financiadas públicamente (por ejemplo por el Fondo Social Europeo o los propios Servicios Nacionales de Empleo), apunta a mantener actualizados a los trabajadores frente a los cambios productivos; la *formación profesional* (reglada o no reglada), destinada a facilitar la transición de la escuela a la vida laboral de los jóvenes. Cada una de estas formaciones puede subdividirse en programas específicos según los grupos objetivo, como jóvenes, inmigrantes, mujeres, etc.

- ii) Ayudas al empleo, que actúan por el lado de la demanda: programas que favorecen de manera selectiva el empleo de parados y colectivos con dificultades de inserción ya sea por subvenciones a la contratación, deducciones fiscales, bonificaciones en las cuotas de la seguridad social o ayuda a los desempleados que crean empresas.
- iii) Servicios de empleo, que conjugan oferta y demanda de empleo: actividades de colocación, información, orientación, motivación y asesoramiento. Tiene como principal objetivo la *búsqueda de empleo* para conectar a oferentes y demandantes.

Esta concepción encontramos en el caso español, en la Ley de Empleo, (Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre), en su artículo 36, recoge el concepto de políticas activas de empleo, definiéndose como “el conjunto de servicios y programas de orientación, empleo y formación profesional para el empleo en el ámbito laboral dirigidas a mejorar las posibilidades de acceso al empleo, por cuenta ajena o propia, de las personas desempleadas, al mantenimiento del empleo y a la promoción profesional de las personas ocupadas y al fomento del espíritu empresarial y de la economía social” (BOE, 2015). Dentro de los siete ejes contemplados por la legislación de las políticas activas del Estado español, el eje cinco se refiere al emprendimiento: “actividades dirigidas a fomentar la iniciativa empresarial, el trabajo autónomo y la economía social, así como las encaminadas a la generación de empleo, actividad empresarial y dinamización e impulso del desarrollo económico local” (BOE, 2015, p. 6).

Moreno Fernández y Serrano Pascual (2007) destacan tres características del paradigma de la activación y su contribución a la transformación de las lógicas de intervención y protección social:

- i) Una tendencia a la individualización, lo cual señala la dirección de la intervención hacia las conductas, motivaciones y actitudes individuales, en lugar de proponer instrumentos redistributivos y enfocarse en la dimensión estructural del problema del desempleo (van Berkel & Valkenburg, 2007). De esta forma, las políticas de activación fomentan una creciente personalización de las intervenciones, donde el referente es el sujeto individual. Desde esas iniciativas se busca lograr en los desempleados una *actitud de búsqueda activa de empleo*, para lo cual se institucionaliza el papel de la intermediación pública de la mano de obra.

ii) Mecanismos de intervención centrados en el empleo. Utilizando la terminología que propone Miravet Bergón (2014), podemos decir que las políticas de activación responden al paradigma neo-empleocentrista, donde el objetivo de las políticas es la participación y la autonomía económica a través del empleo (con las diferencias que se señalarán en relación al empleo asalariado típico). Dicho de otra forma, las medidas activas apuntan a subordinar la integración social a una integración al mercado de trabajo (de Nanteuil & Pourtois, 2004). Se trata de políticas que apuntan a intervenir en los comportamientos del individuo (incentivar, persuadir, motivar) en mercado de trabajo, centrándose preferentemente en las dimensiones económicas, más que las políticas o sociales, del ejercicio de la ciudadanía.

iii) Con el “principio de la contractualización”, los autores señalan el rol central de cierta noción de contrato en la orientación y legitimación de estas políticas, distinta a los términos del contrato social que articulaban tradicionalmente al concepto de ciudadanía laboral (Alonso, 1999). Estaríamos así frente a un “contrato moral”, más que político o social: “el acceso de los ciudadanos a sus derechos pasa a ser condicional, dependiente de la actitud y comportamiento de estos frente a su participación económica” (Moreno Fernández & Serrano Pascual, 2007, p. 38). La centralidad de la figura del contrato como mecanismo de regulación social se ve reafirmada con una suerte de “norma de reciprocidad”, que hace del “merecimiento” uno de los ejes fundamentales en la legitimidad de la propia condición de ciudadanía y en el acceso a beneficios sociales.

En suma, como respuesta a la crisis del Estado social clásico, las medidas de activación se proponen romper con el principio de redistribución, ofreciendo a todos la oportunidad de integrarse a la sociedad a través del mercado de trabajo. Además, a través del incremento de la condicionalidad para el acceso a las subvenciones públicas, se intenta poner fin al supuesto “abuso” que generaría la redistribución “pasiva”, es decir, generalizada y anónima. Finalmente se propone mantener los beneficios sociales en áreas tradicionales como el desempleo, las enfermedades y la vejez, pero asumiendo que los beneficiarios son “voluntades libres e independientes” capaces de comprometerse en una relación contractual con el poder público (de Nanteuil & Pourtois, 2004).

Debe destacarse que, debido a las diferencias internas en la UE, estas políticas adquieren perfiles diferentes según el país donde se las implemente (Barbier, 2002)⁷⁰. Estas diferencias pueden agruparse en torno a dos polos (Moreno Fernández & Serrano Pascual, 2007). El primero se caracteriza por un gobierno “moral-terapéutico” de la conducta de los sujetos, basado en el presupuesto de sujetos éticamente autónomos pero psicológicamente dependientes y el segundo apunta a lograr un ajuste entre las competencias del trabajador y los mecanismos del mercado de trabajo a las nuevas condiciones económicas,

⁷⁰ Más allá de estas diferencias, para un resumen sobre las “convergencias” puede verse Miravet Bergón (2014), cap. 4.5.3 “Seis tesis sobre la convergencia tendencial en las nuevas políticas de activación”.

caracterizadas por la flexibilidad y la innovación permanente. En este segundo caso, subyace la idea de un sujeto políticamente autónomo, aunque económicamente dependiente (Crespo & Serrano Pascual, 2013).

La idea de un gobierno moral-terapéutico o clínico de las conductas supone un concepto de individuo de carácter pasivo, e insta a los sujetos a cumplir con el deber moral de hacerse cargo de sí mismos (Ehrenberg, 1991; Orianne, 2005). Subyace una visión paternalista que supone que ciertos sujetos –grupos sociales de “alto riesgo de exclusión”– no son buenos gestores de su proyecto personal y de su futuro profesional. Este enfoque se divide a su vez en dos perspectivas. Una primera entiende que el problema del desempleo es resultado de un cálculo racional por parte del desempleado que, “lógica y racionalmente” no desea (o no le compensa) trabajar. En la segunda perspectiva, el comportamiento sería resultado de un déficit de personalidad, ya no de un cálculo racional. Aquí domina una concepción “deficitaria” del desempleado, por lo que la función de las políticas sociales debería ser la de ayudar a los individuos a liberarse de su condición de dependencia y evitar las “trampas” en las que, irracionalmente, podrían caer, lo cual lo llevaría a situaciones de pobreza y exclusión (Crespo & Serrano Pascual, 2007).

4.2.3 Flexiguridad: la plasticidad del discurso para conciliar lo inconciliabile⁷¹

Hemos destacado en la primera parte de la tesis la relevancia de los mecanismos aseguradores y del concepto de seguridad en el Estado social clásico. También se han señalado las demandas de flexibilidad –externa e interna– como ejes de las reformas de los mercados de trabajo europeos de forma sostenida desde la década de 1990 y como uno de los fenómenos vinculados a la crisis del modelo de la sociedad salarial, donde flexibilidad y seguridad eran conceptos contrapuestos que reflejaban los intereses de empresarios y clase obrera respectivamente. De modo que la tensión flexibilidad/seguridad ha sido reflejo de las tensiones y equilibrios relativos a lo largo de la historia reciente de las sociedades industriales.

Las nociones de flexibilidad y seguridad han ocupado, tradicionalmente, espacios semánticos contrapuestos y enfrentados. La polarización histórica de estas nociones ha permitido articular, en gran medida, los antagonismos políticos entre las demandas empresariales y las de los trabajadores y ha sido paradigmática a la hora de enunciar los conflictos de las sociedades industriales. Estos antagonismos han tenido como fundamento la asimetría y desigualdad intrínsecas en la relación entre trabajadores y empresarios (Jepsen & Serrano Pascual, 2011). La noción de flexiguridad es portadora de nuevos fundamentos y principios cognitivo-normativos en la gestión de lo social. A pesar de su

⁷¹ La expresión la tomamos de Matthieu de Nanteuil y Mohamed Nachi (2005).

ambigüedad conceptual, está consiguiendo articular un debate acerca de la necesidad de transformar los modos de regular el empleo.

El nexo flexibilidad-seguridad ha sido objeto de tratamiento en diversas cumbres europeas como la de Essen en 1994, Florencia en 1996 y Amsterdam en 1997. Con la cumbre de Lisboa de 2000 ese nexo se convirtió en un objetivo clave de la Estrategia Europea de Empleo y un gran desafío para el Modelo Social Europeo (Wilthagen & Tros, 2004). La búsqueda de un nuevo “equilibrio” entre flexibilidad y seguridad distinto al modelo correspondiente al Estado social “clásico”, ha sido especialmente manifiesto en la Estrategia Europea por el Empleo desde 2007, cuando se publicara la comunicación *Hacia los principios comunes de la flexiguridad: más y mejor empleo mediante la flexibilidad y la seguridad* (Comisión Europea, 2007b). En la actualidad, Bajo la Estrategia Europa 2020 se propone que los “Estados miembros necesitarán: Ejecutar planes nacionales de ‘flexiguridad’, según lo acordado por el Consejo Europeo, con objeto de reducir la segmentación del mercado laboral y facilitar las transiciones, así como facilitar la conciliación entre vida laboral y familiar” (Comisión Europea, 2010).

En la Comunicación *Hacia los principios comunes de la flexiguridad: más y mejor empleo mediante la flexibilidad y la seguridad* (Comisión Europea, 2007b), la flexiguridad es definida como “una estrategia integrada para potenciar, a un tiempo, la flexibilidad y la seguridad en el mercado laboral”. La flexibilidad, hace referencia a:

- i) los avances logrados («transiciones») en el curso de la propia vida: del colegio al trabajo, de un empleo a otro, del desempleo o la inactividad al trabajo y del trabajo a la jubilación. No se limita a la mayor libertad de las empresas para contratar o despedir y no implica que los contratos por tiempo indefinido hayan quedado obsoletos. Alude a la progresión de los trabajadores hacia mejores empleos, a la «movilidad ascendente» y al desarrollo óptimo del talento.
- ii) Es característica de una organización del trabajo flexible, capaz de responder rápida y eficazmente a nuevas necesidades y de dominar las capacidades necesarias para aumentar la producción, y es la que facilita la conciliación del trabajo y las responsabilidades privadas.

Por su parte, la seguridad no alude a la seguridad de conservar el puesto de trabajo, sino que:

- i) se trata de equipar a las personas con las capacidades que les permitan progresar en su vida laboral y ayudarlas a encontrar un nuevo empleo [seguridad en el empleo].
- ii) también se trata de ofrecer unas prestaciones de desempleo adecuadas para facilitar las transiciones e incluye, por último, oportunidades de

formación para todos los trabajadores, especialmente los poco cualificados y los de más edad.

Si atendemos a la definición ofrecida por la Comisión, vemos que este término compuesto comporta una paradoja que se resuelve haciendo mutar el sentido de la *seguridad*. Asumiendo la *flexibilidad* como una instancia insalvable de los mercados de trabajo contemporáneos, la forma de compatibilizar ambos términos es desplazar el significado de la seguridad. Se pasa desde concebirla como una respuesta colectiva frente a los riesgos sociales hacia la idea de “equipar a las personas” con las habilidades necesarias para hacer frente a los riesgos. Es decir, se desplaza desde la seguridad entendida como un conjunto de mecanismos sociales –que garantizaban, entre otras cosas, la permanencia en el puesto de trabajo– hacia el auto-aseguramiento, como la capacidad de “reciclarse” o “formarse continuamente” para pasar de un empleo a otro.

La Comisión propone que las políticas de flexiguridad pueden concebirse y aplicarse a través de cuatro ejes de actuación:

- i) disposiciones contractuales flexibles y fiables (desde la perspectiva del empleador y del empleado, y de “los que están dentro” y “los que están fuera”) gracias a una legislación laboral, convenios colectivos y una organización del trabajo modernos;
- ii) estrategias globales de aprendizaje permanente a fin de garantizar la adaptabilidad y empleabilidad continuas de los trabajadores, en particular de los más vulnerables;
- iii) políticas activas del mercado laboral eficaces que ayuden a las personas a afrontar cambios rápidos, reduzcan los períodos de desempleo y faciliten las transiciones a nuevos puestos de trabajo;
- iv) sistemas de seguridad social modernos que ofrezcan un apoyo a la renta adecuado, fomenten el empleo y faciliten la movilidad en el mercado laboral. Aquí se incluye una amplia serie de medidas de protección social (prestaciones de desempleo, pensiones y atención sanitaria) que permiten a las personas conciliar el trabajo con las responsabilidades privadas y familiares, como el cuidado de los hijos (Comisión Europea, 2007b).

El argumento allí expresado sostiene que esos cuatro componentes pueden mejorar los resultados en cuanto al empleo, las tasas de riesgo de pobreza y el capital humano. El diagnóstico manifestado en el documento expresa que en la actualidad nos enfrentamos a un contexto en el que muchos trabajadores experimentan una elevada flexibilidad y escasa seguridad y otros “trabajan conforme a disposiciones contractuales que no fomentan o que retrasan de hecho la transferencia”. Este es el caso, en particular, “de toda legislación estricta de protección del empleo contra los despidos por razones económicas”. Por ello, se sostiene que si bien una legislación estricta de protección del empleo reduce el número de

despidos, también afecta “las posibilidades de reinserción en el mercado laboral tras períodos de desempleo”. Vemos cómo la reforma de uno de los ejes del derecho del trabajo –la protección del despido– es utilizado como argumento para “fomentar el empleo”. Volveremos sobre este punto en el capítulo octavo, al referirnos a la “liberación por desprotección” en relación a las medidas de emprendimiento.

En un análisis sobre el paradigma de la flexiguridad y su implementación en España, Fernández Rodríguez y Serrano Pascual (2014) han mostrado que el término compuesto “flexi-guridad” es posible al precio de transformar el sentido de uno de sus componentes para que la “conciliación de lo inconciliable” sea posible. La polaridad antagónica se convierte en complementaria a través de un desplazamiento semántico. El núcleo lexemático fuerte está dado por la noción de flexibilidad, que compone la parte invariable de la palabra. Por tanto, es la seguridad la que será objeto de una metamorfosis que permita su paradójica unión con la flexibilidad, que es presentada en el discurso público como condición necesaria e incuestionable para el funcionamiento de la economía y el mercado de trabajo. Frente a las voces que pretenden que esa conciliación se realiza en un mismo plano, los autores destacan que la flexiguridad encierra una asimetría de la que se benefician las voces con mayor capacidad de imponer sus intereses en materia de regulación del empleo y que promueven un desplazamiento de los mecanismos colectivos de seguridad social hacia la seguridad como activación, como adaptación a los cambios y como responsabilización individual.

Desde luego que esa transformación depende de los contextos y de las características de cada país. En el caso de España, la reforma del mercado de trabajo de 2012, cuyo “objetivo es la flexiseguridad” (BOE, 2012, p. 12484), ha supuesto la puesta en práctica un conjunto de medidas a partir del siguiente argumento:

Se requiere la adopción urgente de estas medidas para generar la confianza necesaria para que los agentes creadores de empleo realicen nuevas contrataciones y opten por aplicar medidas de flexibilidad interna antes que por destruir empleo. Con esta reforma laboral se pretende crear las condiciones necesarias para que la economía española pueda volver a crear empleo y así, generar la confianza necesaria para los mercados y los inversores (BOE, 2012, p. 12491).

La reforma supuso un agudo debilitamiento de la protección social, afectando: el ordenamiento jurídico que garantiza el compromiso del empleador con el trabajador (indemnización frente al despido); la discrecionalidad del empleador para modificar las condiciones de trabajo (flexibilidad interna, posibilidad de “descuelgue” frente al convenio colectivo); la vulnerabilidad del trabajador frente al mercado (transformación de los espacios de desmercantilizados a través de las modificaciones del seguro de desempleo, que puede pasar a contar como parte del salario; ampliación del espacio de competencia de

las empresas de trabajo temporal (ETT). Esto ha implicado grandes transformaciones “en las condiciones que han garantizado la protección tanto en el empleo como para el empleo, por el empleo y del empleo” (Serrano Pascual, Fernández Rodríguez, & Artiaga Leiras, 2014, p. 490).

4.3 Recapitulación: un balance sobre el discurso europeo en materia social y de empleo

Haciendo un repaso de los objetivos sociales desde 1997 hasta el lanzamiento de Europa 2020, Jean-Claude Barbier (2012) destaca 5 ejes que componen una tendencia continua a lo largo de todo el período:

- (i) Un modelo social europeo más “activo” (paradigma de la activación).
- (ii) La promoción de la inversión en recursos humanos (formación, educación, adquisición de competencias).
- (iii) El impulso de la competitividad, la flexibilidad y la reducción de costos no salariales.
- (iv) La promoción del empleo, más que la lucha contra el desempleo.
- (v) Cohesión social enfocada en grupos vulnerables.

Como hemos desarrollado hasta aquí, los mecanismos de coordinación en materia social y de empleo han mostrado una tendencia a quedar subordinados a los principios económicos de la Unión, a lo cual debe sumarse el hecho de que esas políticas están diseñadas en base a los criterios de los paradigmas de la activación y la flexiguridad. Al respecto, diversos autores (Miravet Bergón, 2014; Taylor-Gooby, 2005) han señalado el uso de las políticas de bienestar con el objetivo de promover la ventajas competitivas de los países. Esto se produce mediante la movilización de la mayor parte posible de la población hacia el trabajo remunerado y la reducción de los grupo poblacional que dependen de las prestaciones sociales, a través de una amplia gama de medidas de activación, que buscan hacer que “trabajar merezca la pena” (*make work pay*). Esto conduce a que los propios sistemas de bienestar sean pensados como “factores productivos”, tal como queda reflejado en la siguiente cita:

La modernización del modelo social europeo y la inversión en el capital humano es uno de los aspectos centrales para lograr los objetivos económicos y sociales generales establecidos en Lisboa, uno de cuyos elementos lo constituye la creación de estados de bienestar activos. Como se estableció las conclusiones del Consejo de Estocolmo: ‘Unos sistemas de protección social bien diseñados y de correcto funcionamiento *deberían considerarse factores productivos, al ofrecer seguridad dentro del cambio*. Ello requiere una

continua modernización del modelo social europeo, tomando como base la Agenda Social Europea' (Comisión Europea, 2001b).

Bajo estos criterios, las políticas de protección social no son ya presentadas como dispositivos que procuran limitar el beneficio empresarial en nombre de la justicia social (efecto desmercantilizador), sino más bien como instrumentos o “factores productivos” puestos al servicio de objetivos tales como el desarrollo, el crecimiento o la competitividad de una región o país. Unos objetivos en los que se supone que todos los actores del juego económico tendrían un interés convergente –en un supuesto de fin de la conflictividad social– y para cuya consecución la gestión de las políticas sociales debería aproximarse a la gestión de los recursos humanos en la empresa (Miravet Bergón, 2014).

Otro problema señalado al MSE es la debilidad democrática a la hora de regular las desiguales relaciones de fuerza entre los actores que pugnan en el espacio europeo por imponer sus intereses. La ambigüedad y polisemia que caracterizan al discurso europeo en materia social y de empleo, facilitan la apropiación de estas nociones por aquellos grupos con un mayor poder relativo. De esta forma, las nociones en torno a las cuales se construye este modelo manifiesta una creciente tendencia a la naturalización del mercado, y de sus demandas, y a psicologizar e individualizar el problema del desempleo (Jepsen & Serrano Pascual, 2011).

Finalmente, nos interesa destacar que el MSE, inscripto en el marco de la Gobernanza Económica Europea, se presenta como un proyecto basado en la construcción y difusión de discursos que permiten construir diagnósticos comunes basados en los paradigmas de intervención de la empleabilidad, activación, flexiguridad y el emprendimiento. Una de las características más destacadas de esta tendencia es la de otorgar un nuevo estatuto a las cualidades subjetivas, que se configuran como elementos centrales en las estrategias de intervención. Si hasta aquí hemos hecho mención a los mecanismos de coordinación de las políticas europeas en materia social y de empleo, en el próximo capítulo nos referiremos específicamente a la forma en que los mecanismos mencionados dan lugar al discurso europeo sobre el emprendimiento.

5. LOS MECANISMOS DE LA EUROPEIZACIÓN DISCURSIVA Y LA EMERGENCIA DEL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPRENDIMIENTO

Small has become beautiful again (Audretsch et al., 2006).

El objetivo de este capítulo es presentar los mecanismos de la “europeización discursiva”, que permiten la conformación del discurso sobre el emprendimiento. En la primera parte nos dedicaremos a definir los principales instrumentos en los que se expresan los marcos cognitivos y normativos. Debemos aclarar que no haremos una reconstrucción detallada del proceso histórico que ha llevado a la configuración del discurso emprendedor en la actualidad, sino que nos limitaremos a señalar cómo funcionan y qué rol cumplen los instrumentos que han permitido ese proceso. Posteriormente, en la segunda parte, para mostrar que el discurso europeo sobre el emprendimiento se constituye principalmente a partir de la recontextualización de un conjunto de postulados de la teoría económica, se exponen los postulados económicos que sustentan el discurso europeo sobre el emprendimiento. Las referencias seleccionadas no son arbitrarias, sino que provienen de los propios documentos europeos. Es decir, no es nuestra intención hacer un repaso de las diversas teorías sobre el emprendimiento, sino que nos remitiremos a un conjunto de teorías y autores que muestran cierta recurrencia en las medidas de emprendimiento lanzadas por las instituciones europeas en los últimos años. Una vez establecidos los principios económicos que sustentan el discurso europeo sobre el emprendimiento, pasaremos en la última parte al análisis de los documentos oficiales correspondientes a las recomendaciones europeas, plasmadas principalmente en los Planes de emprendimiento.


5.1 Mecanismos de la europeización discursiva:

A la hora de analizar la forma en que las recomendaciones europeas en materia de promoción del emprendimiento se plasman en el Estado español y en la Comunidad Foral de Navarra, es necesario abordar los instrumentos a través de los cuales se lleva a cabo la europeización cognitiva, lo cual permite hablar de un *discurso europeo sobre el emprendimiento*. Estas mediaciones vienen dadas fundamentalmente por los siguientes instrumentos, vinculados al Método Abierto de Coordinación: los Grupos de Expertos; las recomendaciones (directrices, planes, etc.); los Programas Nacionales de Reforma (PNR) y los Programas Operativos Regionales (POR). Además, deben tenerse en cuenta los principales actores que participan de esta “comunidad epistémica”.

Debemos remarcar que estas instancias no pertenecen a un mismo nivel. Es decir, el MAC es el “macro-instrumento” (Dehousse, 2005) que coordina la puesta en común de los

marcos cognitivos y normativos. Los Grupos de Expertos reflejan el trabajo conjunto entre diferentes instancias de gobierno. Las recomendaciones son las iniciativas comunitarias de carácter no obligatorio de cara a los Estados miembros. Los PNR y los POR expresan los acuerdos entre la UE y las instancias nacionales y regionales. Si bien no componen un todo armónico, creemos que hacer referencia a cada una de estas instancias permite graficar la forma en que la europeización cognitiva tiene lugar.

Cuadro 6: Instrumentos de la europeización discursiva

Método Abierto de Coordinación			
Recomendaciones (Planes, Programas, etc.)		Grupos de Expertos y Actores	Europeización Cognitiva (mecanismos de enmarcado): Indicadores; conceptos / narrativa
Programas Nacionales de Reforma		Medidas Estado	
Programas Operativos		Medidas CCAA	

Fuente: elaboración propia.

Las políticas de emprendimiento forman parte del espíritu de coordinación que se ha señalado más arriba para las políticas sociales y de empleo. El Libro Verde sobre el emprendimiento (Comisión Europea, 2003, p. 26) señalaba que “por su carácter horizontal, el espíritu empresarial requiere un enfoque coordinado [...] entre todos los responsables políticos”, con lo que se buscaba “forjar vínculos entre diferentes departamentos y autoridades regionales y locales, lo que permitirá identificar las prioridades y garantizar un enfoque coherente”. En ese marco, la Comisión Europea “podría asumir un papel de coordinadora a escala comunitaria”.

Además, el libro llamaba a “aprender de los mejores”, de modo que los casos exitosos fueran “fuente de inspiración para el resto”. Para ello,

...la Comisión Europea ayuda a todos los Estados miembros a aprender de los demás mediante el “método abierto de coordinación”, con el que crea plataformas para que intercambien buenas prácticas y realicen evaluaciones comparativas. [...] En los ámbitos que se consideran vitales para fomentar el espíritu emprendedor deberían realizarse más evaluaciones comparativas. Conviene ser consciente de que los diferentes contextos nacionales y regionales influirán en la eficacia de las medidas políticas, por lo que cuando un país o una región identifican sus prioridades deberían tener en cuenta sus condiciones concretas. Las directrices comunes se deberían adaptar a las circunstancias nacionales o regionales. Dado que la disponibilidad de indicadores comparables y pertinentes es un requisito indispensable para el

éxito de tales evaluaciones, la Comisión procura coordinar activamente el desarrollo de los datos estadísticos necesarios (Comisión Europea, 2003, p. 25).

Si bien, como se ha señalado, desde 2005 el MAC se tornó un mecanismo más “burocratizado” que participativo, la mecánica propuesta en su filosofía continúa operativa (Robles Carrillo, 2011). El Plan sobre emprendimiento 2020 (PE2020), aunque no hace referencia explícita al MAC, llama a “una acción audaz y coordinada entre todas las administraciones a escala europea, nacional y regional” (Comisión Europea, 2013c, p. 5). De modo que la forma en que la europeización cognitiva da lugar a un discurso europeo sobre el emprendimiento se vincula con indicadores, buenas prácticas, conceptos y estrategias discursivas puestas en marcha de forma coordinada. Veamos en primer lugar con más detalle el MAC, centrándonos en su filosofía subyacente.

5.1.1 Método Abierto de Coordinación como instrumento de la Gobernanza Europea

Si bien, como se ha señalado, el MAC se ha visto afectado por las reformas de la Gobernanza Económica Europea desde el comienzo de la crisis, aún es un instrumento de gran relevancia (de la Porte & Pochet, 2012). Quizá lo es menos por expresar una pluralidad de voces que por la propia performatividad que lo caracteriza como técnica gubernamental. Por ello, a la hora de analizar los mecanismos de la europeización cognitiva, resulta necesario hacer referencia a la filosofía y la racionalidad que lo sustentan.

El surgimiento del este mecanismo de coordinación se remonta a finales de la década de 1990, cuando el método comunitario tradicional mostraba sus limitaciones frente a los nuevos desafíos de la Unión. Se consideraba demasiado burocrático, además de no contemplar adecuadamente el lugar de los actores sociales en la diagramación de las políticas. A través de la *Nueva Gestión Pública* (*New Public Management*), se trató de cambiar desde una “cultura administrativa” hacia una “cultura de gestión”, y de una cultura de “aplicación de las reglas” hacia una “cultura de la performance” (Ehrenberg, 1991; Osborne, 1994; Salais, 2010a).

La idea de un método “abierto”, si bien no ha sido definida explícitamente por la Comisión, puede entenderse como una referencia a su carácter descentralizado con, al menos, tres potencialidades: (i) el poder facilitar el establecimiento de una “comunidad epistémica reflexiva”⁷²; (ii) el dirigirse a fomentar una “deliberación a diversos niveles” y (iii) el plantear un “modelo sincrético de intervención social” (Serrano Pascual, 2005). En

⁷² En el análisis de coordinación política a nivel internacional, Peter Haas (1992) propuso el uso del concepto “comunidades epistémicas” para analizar la influencia de las redes de expertos en la instauración de políticas de alcance internacional en diferentes campos de intervención.

este sentido, se ha señalado que el MAC se caracteriza por su dimensión cognitiva y normativa, ya que apunta a integrar en la evolución de la Estrategia Europea por el Empleo los aprendizajes políticos resultantes del intercambio de información y de las mejores prácticas entre los países de la UE, promoviendo de esta forma un “aprendizaje político”. De este modo, el MAC intenta conducir a los Estados a comparar la propia situación con la de aquellos países que disponen de los mejores resultados en un campo específico —en nuestro caso en materia de emprendimiento— y puede impulsar a los actores a redefinir colectivamente los objetivos y las políticas.

En cuanto a la implementación de las directrices, se deja a los Estados el margen de aplicación necesario para la implementación que consideren adecuada, que deben plasmar en sus *Programas Nacionales de Reforma*. Posteriormente, se realiza una evaluación entre pares (*peer review*) y los Estados miembros “rinden cuentas” a la UE y a los otros Estados a través de informes acerca de la aplicación nacional de las directrices generales o de las recomendaciones hechas a cada país, lo cual apunta al “aprendizaje mutuo”, a la vez que opera como un procedimiento de vigilancia multilateral y de presión política. En este punto, los dispositivos de *benchmarking*, sobre los que volveremos, sustituyen la sanción directa por mecanismos de evaluación y vigilancia mutua de carácter flexible e incitativo. Por otra parte, lo que se pone en juego en los procesos de aprendizaje mutuo no se limita a compartir el conocimiento, sino a la distribución de poder y legitimidad. Tales procesos se dirigen a ejercer presión entre los estados a través de mecanismos de “*naming, faming, shaming*”, por lo que la propia imagen de cada gobierno está en juego (Bruno, 2009)⁷³.

Bajo esos criterios, las técnicas de *benchmarking* implican la búsqueda de la competitividad y la mejora de la performance de las organizaciones nacionales o regionales mediante el establecimiento de *objetivos comunes* conocidos como las “mejores prácticas”. Esto implica que el desempeño más exitoso (*best performer*) se establezca como el parámetro de referencia (*benchmark*), ya sea como objetivo cuantificado o como procedimiento, a partir del cual se compararán el resto de los desempeños y al cual idealmente deben tender. La puesta en práctica de esta técnica, implica que se evaluarán

⁷³ La idea de “nombrar, destacar y avergonzar”, hace referencia a la imagen pública de un país o región frente a sus pares. Como ejemplo puede citarse la reiterada referencia a la “marca España” y cómo ésta se vería afectada en el plano internacional por las medidas adoptadas por el gobierno. La propia Comisión, a través de su Centro Europeo de Estrategia Política, lo plantea en los siguientes términos: [Una] política de la “zanahoria” (policy carrots): incentivos para la acción. Si bien, en principio, ningún Estado miembro debería necesitar incentivos para aplicar políticas más sostenibles, orientadas al futuro, la realidad es muy diferente. Es por ello que la Comisión Europea debería considerar activamente incentivos que pueden facilitar las reformas. Esto es especialmente importante en los ámbitos en los que la Comisión Europea tiene pocas competencias, por ejemplo en la política social. [...] [Los] incentivos pueden y deben ser previstos, incluyendo “nombrar y destacar” (naming and faming), un proceso mediante el cual los países son reconocidos y celebrados públicamente por establecer una mejor práctica y ser un modelo a seguir para los demás, o por recompensas financieras, destinados en el presupuesto de la UE para los mejores reformadores (EPSC, 2015, p. 8).

comparativamente los desempeños de las organizaciones (países o regiones), intentando detectar las causas de las diferencias entre unos y otros y proponiendo “emular” las mejores prácticas. Este mecanismo de aprendizaje mutuo permite que servicios públicos diversos y dispersos territorialmente, con tradiciones distintas, sean puestos en un plano de equivalencia para, de ese modo, *coordinarlos en torno a una estrategia común*.

Posteriormente, un nuevo análisis de resultados intentará detectar si han disminuido las diferencias de performance y sugerirá nuevamente las mejores prácticas, para recomenzar con el proceso (Cabeza Pereiro, 2008). Vinculado a esto, uno de los rasgos característicos del método es su carácter “iterativo” o de repetición, dado que se supone el alcance de grados sucesivos de efectividad, recreando continuamente las medidas, de modo que se adapten a las particularidades de los modelos nacionales. De esta forma, se caracteriza por una retroacción constante de los momentos de deliberación, adjudicación y aplicación de las normas. La organización de la temporalidad, fundamentalmente su recursividad, ocupa así un lugar estratégico en el MAC. La secuencia organiza “una temporalidad de algún modo interminable, sin cesar de recomenzar, donde parecen ausentes las nociones de adquirido y de irrevocabilidad” (Pitseys, 2007, p. 166), lo cual refuerza el carácter performativo de estos mecanismos.

Los análisis sobre el *benchmarking* como técnica central en la coordinación de políticas han sido numerosos. Un conjunto de investigaciones inspiradas en la idea de *racionalidad gubernamental* mencionada al inicio de este trabajo, fundamentalmente de Isabelle Bruno (2006, 2009), Jens Haahr y William Walters (2005) y John Pitseys (2007), han puesto de manifiesto que las técnicas de *benchmarking* no son neutrales en relación a las políticas públicas, sino que dan forma a la organización política del Modelo Social Europeo, en tanto opera como una “matriz de competencia”, que pone en marcha un esquema de gestión que incesantemente somete a una evaluación comparada y a la difusión de mejores prácticas como modelo de búsqueda de la mejor performance. Dicho de otra forma, al indagar las técnicas de *benchmarking* que sustentan el MAC desde la perspectiva de la *racionalidad gubernamental*, es posible argumentar que el benchmarking prescribe la necesidad de una “competitividad indefinida” (Bruno, 2009) mediante la incorporación de la racionalidad gerencial en la cooperación entre los estados miembros, bajo el principio de la “cooperación a través de la competición” (*coopetition*).

Como destaca Pitseys (2007), tender hacia la excelencia no significa simplemente adquirir una posición en lo alto de la jerarquía, sino convocar a todos los miembros de una organización en vistas de movilizar sus esfuerzos hacia los objetivos de competencia. Este proceso normativo, sostiene este autor, tiene entonces su fuerza de atracción en el hecho de conjugar “las dos fascinaciones del mundo contemporáneo: la fuerte necesidad del sistema cerrado y autorregulado (ley del mercado) [y] la valoración sin límite de la interacción libre de los actores (competencia)” (Pitseys, 2007, p. 158. La traducción es nuestra).

La construcción de una “sociedad emprendedora” a través del *benchmarking*, consistirá por tanto en el desarrollo, en uno de sus ejes, de un ambiente administrativo y una acción pública propicia para el emprendimiento, y por otro, en el incentivo a una cultura o mentalidad emprendedora. Al hacerlo, el MAC tipifica lo que Foucault se refiere como una “tecnología ambiental”. Esto destaca la racionalidad gubernamental neoliberal, que actúa sobre el ambiente del juego económico, a fin de permitir que los jugadores sean lo más libres posible, gobernándolos lo menos posible, pero orientándolos a los objetivos de competencia entre sí.

Por su parte, Isabelle Bruno señala que como gramática managerial de la acción política, el *benchmarking* despliega el imperativo de competitividad de manera endógena, en el sentido que es a la vez “el sustrato que soporta las prescripciones de competitividad, y el instrumento que actualiza sus injunciones u órdenes” (Bruno, 2009, p. 277), lo cual lleva a una “competitividad indefinida”.

¿Por qué indefinida? Debido a que la norma de la competitividad es endógena a la competencia sin fin en la que el *benchmarking* involucra a sus usuarios. El benchmark, es decir, el punto de referencia identificado como un objetivo, es un objetivo en movimiento que no puede alcanzarse de forma definitiva. Es idealmente fugitivo, y por lo tanto inalcanzable, y se establece sólo para ser perseguido y al mismo tiempo sustituido por el último “best performer”. Establecer la competitividad como el objetivo a lograr por medio del *benchmarking*, el cual precisamente consiste en medir las brechas de performance con el objetivo de reducirlas, equivale a esforzarse por reducir la distancia al mismo tiempo que se la reproduce indefinida e infinitamente⁷⁴. Esta expresión de “disciplina indefinida” es tomado de Foucault, quien la acuñó para referirse a “un procedimiento que sería al mismo tiempo la medida permanente de un vacío en relación con una norma inaccesible y el movimiento asintótico que se esfuerza por alcanzarlo en el infinito” (Bruno, 2009, p. 277. La traducción es nuestra).

En este sentido, Haahr y Walters (2005) se refieren a una libertad de acción “limitada y estructurada”. El MAC ofrece a los decisores públicos indicadores, gráficos, mediciones y objetivos que les permiten comparar sistemáticamente sus resultados y hacer el máximo esfuerzo por alcanzar el máximo nivel dentro de las comparativas, o al menos de no estar entre los más bajos. Esta tecnología gubernamental da forma a una racionalidad competitiva, sobre la base de cálculos y planes de acción, en aras de lograr la mayor eficiencia y la maximización del rendimiento tal como es definido por los indicadores. Como veremos, siguiendo los trabajos de Desrosières (2003, 2014) y Miller (1994), es posible afirmar que esta racionalidad competitiva a nivel gubernamental afecta también la

⁷⁴ Aquí la autora apela a un juego de palabras entre “indefinidamente” e “infinitamente”: in(de)initely.

conformación de una subjetividad gobernada por el principio de mejora de la performance individual.

5.1.2 Los Grupos de Expertos⁷⁵

El benchmarking comporta una dimensión discursiva en cuanto pone en juego espacios de intercambio de información, de redacción de códigos comunes y de contacto entre actores. Dentro del ámbito comunitario, los grupos de expertos constituyen uno de los instrumentos por excelencia de este modelo de coordinación política. Los grupos de expertos son creados por la Comisión para obtener asesoramiento y conocimientos especializados en el marco de la elaboración de propuestas legislativas e iniciativas políticas (derecho de iniciativa de la Comisión), la preparación de actos delegados, la aplicación de la legislación, los programas y las políticas de la UE, además de contribuir a la coordinación y cooperación con los Estados miembros y las partes interesadas.

Estos grupos están integrados por miembros procedentes tanto del sector público como privado y se reúnen, según los casos, en más de una ocasión. Los grupos pueden ofrecer distinto tipo de asesoramiento, ya sea conocimientos científicos o experiencias en determinadas prácticas y obtenerse por procedimientos distintos (por ejemplo, a través de grupos de expertos provenientes de las administraciones o consultores externos). En nuestro trabajo de campo hemos entrevistado a tres participantes de los grupos de expertos en educación y formación en emprendimiento. Uno de ellos perteneciente a la Dirección General de Educación y Cultura, los otros dos como representantes del Estado Español. Uno de estos últimos, nos comentaba sobre la composición de los grupos:

La conformación de los grupos de expertos depende mucho de cada país. Los países del sur, Francia, Italia, normalmente somos más institucionales, normalmente vamos organismos competentes y de nivel alto, en el sentido de niveles ministeriales y tal. Luego hay países que... yo hago mucho hincapié en que no es lo mismo ser 45 millones de habitantes que ser 5 o 10, como Finlandia o Dinamarca. Entonces es más fácil sentar a tres secretarios de estado cuando coordinas un pequeño territorio que cuando lo tienes que hacer con un país grande y con tantas tensiones como el nuestro. Entonces, por ejemplo Dinamarca tiene un vehículo súper importante... La *Danish Foundation for Entrepreneurship Education*, que está alojada en la *Copenhagen Business School*. [...] Es una fundación paraestatal, que trabaja

⁷⁵ Salvo que se indique lo contrario, las referencias en este punto corresponden a la información proporcionada por la UE en su portal sobre el *Registro de grupos de expertos y otras entidades similares*, disponible online en <https://goo.gl/U0zTqj> [Consulta: 12-10-2015].

con JA-YE⁷⁶, que es una organización privada, con carácter de fundación (EIC5).

La persona entrevistada pone de manifiesto la heterogeneidad de criterios y la pluralidad de agentes que conforman los grupos de expertos. En esencia, estos grupos son foros de debate en los que las partes interesadas realizan contribuciones en forma de dictámenes, recomendaciones e informes. Estas contribuciones no comportan un carácter vinculante para la Comisión y sus departamentos, que mantienen absoluta independencia a la hora de determinar el modo en el que tendrán en cuenta las opiniones y los conocimientos ofrecidos. Por otra parte, estos grupos no constituyen la única fuente de asesoramiento de la Comisión, que también puede recurrir a otras fuentes como estudios, agencias europeas, Libros Verdes (consultivos), audiencias, etc.

En el caso de las políticas de formación y educación en emprendimiento, uno de los ejemplos más relevantes en este punto fue la creación en 1998 de un Grupo de expertos en el marco del Procedimiento BEST (*Business Environment Simplification Task Force*), con el objetivo de identificar e intercambiar las mejores prácticas para estimular el entorno para las empresas. Este grupo, conformado por empresarios, responsables de las administraciones públicas y ONG, fue convocado con el objetivo de elaborar un informe en el que se propusieran medidas para eliminar los obstáculos al desarrollo de las empresas, especialmente de las PYME. En el marco del procedimiento BEST, en 2009 la Comisión pidió a los gobiernos nacionales que designasen un experto en educación emprendedora⁷⁷. También se invitó a los representantes de ciertas entidades y redes activas en este ámbito a participar como observadores (Comisión Europea, 2009, p. 13). Así, el grupo BEST propuso una serie de recomendaciones relativas a la mejora de la administración pública y sugirió nuevos enfoques en materia de educación, formación y lugar de trabajo o al acceso a la financiación y la ayuda a la innovación (Guzmán Cuevas & Romero Luna, 2006).

En este sentido, desde su inicio en el marco de la Estrategia Europea por el Empleo, el desarrollo de estas medidas sobre emprendimiento se realizará tomando como objetivos las “mejores prácticas”, señaladas por las instituciones europeas a instancias de “Grupos de expertos”, a partir de las cuales serán evaluadas las performances de cada uno de los países y regiones que integran la UE. Así, las políticas de emprendimiento emergen como producto de una lógica de mejora de la performance entre las propias agencias gubernamentales, en base a los “conocimientos compartidos” a partir de las “mejores prácticas”.

⁷⁶ *Junior Achievement Young Enterprise*. Volveremos sobre esta institución en un momento.

⁷⁷ En el caso del Estado español, la representante fue Manuela Moreno Montoro, por parte del Ministerio de Educación (Comisión Europea, 2009, p. 5). La lista completa de participantes se puede consultar al principio del informe. Disponible en <https://goo.gl/dCioZA> [Consulta: 12/06/2015].

La participación de los expertos en la diagramación de las políticas de la unión ha sido señalada como un punto problemático por quienes entienden que esta mecánica no garantiza la pluralidad de voces de los distintos actores sociales sino que refleja precisamente la dispar relación de fuerza en el seno de las instituciones comunitarias (Serrano Pascual, 2007b). De hecho, una de las características del “discurso experto” es la exclusión de aquellos actores que no tienen “acceso” al “*expertise*”. El discurso experto se basa en un “saber especializado” –por tanto accesible a unos pocos– y no en una deliberación abierta, por lo que conduce a excluir a quienes no son portadores de ese “saber”. De hecho, las propias instituciones reconocen que la opacidad del sistema de grupos de expertos de la Unión y la falta de información sobre su funcionamiento “han empeorado la percepción de estas políticas por parte del público”, ya que “a menudo no está claro quién decide realmente, si los expertos o las personas investidas de autoridad política” (Comisión Europea, 2001a).

Estos mecanismos expertocráticos operan un efecto de desplazamiento que procura neutralizar los argumentos políticos, por tanto conflictivos, hacia argumentos “científicos” y “objetivos”. En este sentido, “el recurso a la opinión de los expertos tiende de hecho a ocultar la naturaleza política de las decisiones que se toman” (Darmond, 2005, p. 97). A esto debe sumarse, como veremos, la prevalencia de los actores económicos por sobre los actores sociales en el seno de la comisión y a presentar intereses sectoriales como intereses universales, como veremos en el siguiente punto. Esto es muy notorio en el caso de las medidas sobre emprendimiento, basadas en el discurso experto de la ciencia económica.

Por poner un ejemplo que grafique la lógica y rol de los expertos y el Método Abierto de Coordinación en relación a los mecanismos de europeización del discurso emprendedor, nos permitimos una extensa cita, proveniente de la información que obtuvimos al consultar a un miembro de los grupos de expertos sobre educación en emprendimiento:

La comisión llama a los expertos, que son los que van a decir qué es lo que hay que hacer. Entonces hay unos hitos que vienen normalmente de los comunicados [de la Comisión], el Comunicado de Brujas por ejemplo, en los que se establecen líneas muy generales, y a veces se ponen hitos, como “reducir el abandono temprano de la media del 15% al 10% en tres años”. Eso sería un hito, pero no te dice exactamente las políticas, ni menos que sean nacionales ni nada. Entonces en los grupos, de lo que se trata es de aproximarse [a los hitos]. En este caso, se les da un objetivo: “tenemos que hacer un informe que ayude a que los países miembros legislen de una manera homogénea unos principios para introducir la educación emprendedora. Vosotros, expertos, decirme cómo lo hacemos”. Y eso funciona así, y cada vez más. De hecho, las dos primeras reuniones se suelen

dedicar a ver qué se quiere hacer. Nosotros en el *Thematic Group* [de educación en emprendimiento] hicimos cuatro sub grupos, porque escogimos cuatro temas candentes, que eran Educación del profesorado, relación con los agentes sociales amplios, diseño de currículum y líneas futuras, es decir, cómo manejar el futuro y sostenibilidad de la educación en emprendimiento como una formación a lo largo de la vida. Entonces dividimos, muy voluntariamente, y [nombre de la coordinadora por parte de la DG Educación], con la gente de la Comisión hacía el *back office* de todo eso. Ellos iban tomando cuenta de nuestros avances, de cómo... nos iba dirigiendo pero había una gran libertad y sigue habiéndola.

[Luego], de las reuniones de los Grupos de Expertos, [los contenidos] pasan a las reuniones de Directores Generales y de ahí a los ministros y en teoría se hacen acuerdos. Hasta que la Comisión saca una directiva que luego tenga transposición legal puede pasar mucho tiempo y son siempre directrices bastante laxas. En algunas te ponen un porcentaje, como nos está pasando por ejemplo en el abandono temprano. Las políticas nacionales tienen que ir hasta allí, porque entre otras cosas nos jugamos dinero, porque al final recibimos fondos... pues ya sabes los mecanismos de compensación que tiene la UE para programas, que en un momento determinado pondrían muy en cuestión si no cumplimos una serie de cosas. Ese tipo de políticas dan una respuesta bastante rápida. Ese ha sido el caso de la FP básica. En educación emprendedora no hay aún algo así, pero se está diseñando. Por ejemplo, el nuevo grupo en el que yo participo, una de las cosas que se diseñó son *benchmarks*. Estos hitos, por ejemplo, tienen que ver con que en los próximos dos años el 50% de los estudiantes pase por una experiencia emprendedora. Eso ya va a obligar que todo lo que se haga se formalice un poco más... (EIC5).

La cita resume en buena parte la lógica hasta aquí expresada. El MAC como un mecanismo flexible del cual participan expertos de los países miembros coordinados por las Direcciones Generales de la Comisión. En estos grupos, como veremos en breve, algunos actores tienen más pesos que otros, por lo que más que constituir foros de discusión democráticos, los grupos de expertos parecen responder a ciertas ideas hegemónicas, a juzgar por lo recogido en nuestra entrevista con otra de las personas que han participado en los grupos de expertos, con una mirada crítica sobre la temática:

[Con el correr del tiempo], el discurso sobre el emprendimiento ha amplificado su alcance, sin modificarse demasiado. Se repiten una serie de mantras. Los grupos de trabajo son cerrados y no hay evolución en el nivel de debate. Desde la Agenda de Oslo [de 2006] hasta aquí se siguen planteando

debates en torno a la definición de educación emprendedora. [...] Voces críticas dentro de los Grupos de Expertos hay muy pocas, muy pocas. En general todo el mundo cree en esto 100% (EIC6).

Este último extracto refleja cierta unidireccionalidad de las medidas sugeridas por los grupos de expertos. Para entender un poco mejor la fisonomía de estas prácticas, pasemos a analizar el rol de los actores sociales en el diseño de estas políticas.

5.1.3 Los Actores: entre lo social y lo económico

Ante la necesidad de legitimación política de las medidas y recomendaciones de la UE a los países miembros, se ha apelado a la participación de una gama compleja de actores – tanto institucionales como no institucionales– para, conjuntamente, diagramar las medidas (Costa & Brack, 2014). Sin embargo, las asimetrías de poder y el rol desempeñado por los lobbies han marcado una orientación definida a las medidas económicas y sociales (Treib & Falkner, 2009). De esta forma, la europeización de la política social se ha resuelto en el fomento de una concepción despolitizada y expertocrática de la cuestión social. La “comunidad deliberativa” europea no se ha traducido en prácticas democráticas. Esas asimetrías se reflejan en que el lenguaje que sustenta la europeización cognitiva no sea producto de un diálogo, sino que reproduzca “monológicamente” un discurso hegemónico (Jepsen & Serrano Pascual, 2011). Esto no quita que el modelo europeo de sociedad civil pueda promover oportunidades estratégicas y recursos políticos a algunas organizaciones y movimientos sociales para que determinadas propuestas formen parte de la agenda. Es decir, la democratización de las instituciones de la UE es una vía abierta y en permanente disputa (Miravet Bergón, 2014).

Diversos trabajos han hecho referencia a la existencia de dos grandes tendencias en los actores que determinan el contenido de las políticas de empleo comunitarias: los “actores de orientación económica” y los “actores de orientación social” (de la Porte & Pochet, 2002; Palier, 2008b)⁷⁸. Los primeros en general corresponden a la Dirección General (DG) de Asuntos Económicos y Financieros, la DG de Empresa e Industria⁷⁹ y el

⁷⁸ En un seminario sobre “Panorámica de las Rentas Mínimas en la Unión Europea. Situación y retos en el Estado” organizado por Cátedra de Investigación para la Igualdad y la Integración Social CIPARAIIS en la Universidad Pública de Navarra el día 17 de marzo de 2016, Gregorio Rodríguez Cabrero, Catedrático de Sociología en la Universidad de Alcalá de Henares, comentaba que en los documentos europeos en materia de políticas sociales pueden identificarse tres grandes “voces”: la demócrata cristiana, que es “la voz de universalización del derecho social”; la voz “socialdemócrata”, que enfatiza la calidad de las políticas sociales; y la “voz neoliberal”, orientada hacia la economía y el mercado. En los documentos sobre emprendimiento, como esperamos quede de manifiesto en esta tesis, la voz predominante es principalmente la neoliberal.

⁷⁹ Con la Comisión Juncker (2014-) ha pasado a llamarse DG de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (GROW).

Comité de Política Económica además de los diferentes grupos de presión y “actores no institucionales” vinculados a la banca y sectores empresariales. Los segundos corresponden a la DG de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, al Comité de Empleo, el Comité de Protección Social, sindicatos y otros actores sociales.

Esta disputa entre actores se ve reflejada en las políticas de emprendimiento. Dentro de la propia Comisión, las Direcciones Generales implicadas son principalmente la DG Empresa e Industria y la DG Educación y Cultura⁸⁰. Además, según lo recogido en nuestras entrevistas a informantes clave de la Comisión, dentro de los interlocutores sociales, *Businessseurope* y *Eurochambres* son dos de los principales promotores de las políticas de emprendimiento.

...tenemos una consulta permanente, cada dos o tres meses, e invitamos a las organizaciones de empresa a nivel europeo, para discutir no solamente el PE2020 sino todas las cuestiones de política industrial, PYME, etc. Nos dirigimos a las asociaciones europeas como *Businessseurope*, *Eurochambres*. Luego, ellas se encargan de diseminar la información a los miembros nacionales (EIC1).

El primero (la Confederación de Empresas Europeas), representa a 40 federaciones empresariales e industriales de 34 países. En el caso del Estado español, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) es miembro de pleno derecho desde 1978. Esta institución manifestó lo siguiente en un comunicado de prensa con motivo de la Ley de emprendimiento del Gobierno español:

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), considera que el Anteproyecto de Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, adoptado hoy por el Consejo de Ministros, es una buena iniciativa para impulsar la creación de empresas, empezando por el fomento de la cultura emprendedora y la enseñanza de las capacidades empresariales. CEOE recuerda que siempre ha impulsado y defendido la necesidad de promover la actividad empresarial, especialmente en estos momentos de crisis (CEOE, 2013).

⁸⁰ Al solicitar una entrevista en la DG de Empleo, la respuesta que recibimos fue la siguiente: “Je voudrais clarifier que la promotion d’entrepreneuriat comme telle est sous la responsabilité du Vice-président Tajani et DG Entreprise. Dans notre portefeuille, on considère bien sûr l’entrepreneuriat comme une bonne façon de créer des emplois et comme un possible issu du chômage. Nos instruments à cet égard sont notamment des instruments financiers - le Fonds social européen et l’initiative microcrédit” (e-mail del 19/07/2013). Por ello, las entrevistas realizadas fueron a miembros de las dos direcciones mencionadas arriba.

En el caso de Navarra, la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN), perteneciente a la CEOE, tiene un rol activo en las actividades de promoción del emprendimiento, como se mencionará en el capítulo sexto.

Eurochambres, por su parte, la Asociación Europea de Cámaras de Comercio e Industria, fue establecida en 1958 como respuesta de estos sectores a la creación de la Comunidad Económica Europea. Desde entonces actúa como “los ojos, los oídos y la voz de la comunidad empresarial en la UE”⁸¹. A nivel del Estado Español, las Cámaras de Comercio juegan también un rol fundamental en la difusión del discurso europeo del emprendimiento. La Fundación INCYDE⁸² (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa) fue creada en 1999 a iniciativa de las Cámaras de Comercio, y se dedica “al fomento y a la formación del espíritu empresarial, a la mejora de la cualificación de los empresarios y a la creación y consolidación de empresas”. Las actividades de la Fundación están enmarcadas en los programas de los fondos comunitarios FSE (Fondo Social Europeo) y FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional). A través de esos fondos la Fundación financió, al menos en parte, el evento *Pamplona Innovation Week*, al que asistimos como parte de nuestro trabajo de campo, según nos comentó en una entrevista uno de sus organizadores, al preguntarle sobre los apoyos institucionales y el financiamiento:

L. ¿Y a nivel europeo? Porque he visto que entre las entidades de apoyo estaba el Fondo Social Europeo.

E2. Sí. Sinceramente esa ha sido la gran sorpresa. Es decir, la administración autonómica nos ha apoyado menos de lo que pensábamos, pero Europa más, muchísimo más de lo que habíamos previsto. Entonces hemos descubierto que en Europa hay mucho dinero para ideas, para proyectos, para iniciativas. [...] Lo difícil no es hacer el congreso, lo difícil es financiarlo. Entonces el foco principal, una vez que ya estaba hecho lo mínimo, era ir a empresas y fundaciones y conseguir financiación. Y en estas descubrimos que hay una fundación, que es la Fundación Incyde, que es la de las Cámaras de Comercio, que lo que hace es centralizar o gestionar los fondos europeos. [...] Entonces gracias a esta fundación y gracias a los fondos recibimos recursos y hemos podido continuar (E2,H,27).

El informe BEST (Comisión Europea, 2009) señala precisamente que las organizaciones sin ánimo de lucro, como fundaciones u ONG, desempeñan un papel de relevancia en la diagramación y ejecución de las medidas de educación en espíritu empresarial. Por lo general, estas organizaciones mantienen vínculos estrechos con el mundo empresarial, y a

⁸¹ Disponible en <http://goo.gl/OPvNTH> [Consulta: 10/11/2015].

⁸² Disponible en <http://www.incyde.org/quienes-somos> [Consulta: 10/11/2015].

menudo reciben algún tipo de apoyo de las autoridades públicas. Dentro de los llamados “actores no institucionales” que participan en el diseño de las medidas de emprendimiento, cabe destacar el rol de *Junior Achievement – Young Enterprise Europe* (JA-YE Europe). Su Directora Ejecutiva para Europa, Caroline Jenner⁸³, forma parte de los Grupos de Expertos sobre emprendimiento, y el documento del Plan sobre Emprendimiento 2020 de la Comisión se basa, entre otras fuentes, en un informe presentado Jenner (2012), titulado “Business and Education: Powerful Social Innovation Partners”. En nuestra entrevista con una de las personas expertas, nos comentaba al respecto:

Se dan por sentadas una serie de cosas y una agenda muy marcada, que la marcan una serie de actores muy determinados, con unos intereses muy determinados. No se hacen eco de voces críticas. Hay sectores muy críticos. Hay literatura sobre ello. Sin embargo, en las reuniones de los grupos de expertos, el discurso es bastante monolítico. [...] Los principales valedores de esto a nivel europeo son DG Educación y DG Empresa. Con cierto apoyo de DG Empleo, ya que allí entran los discursos de empleabilidad, etc. Luego hay una serie de organizaciones de gran protagonismo, que tienen un papel casi de lobby, por ejemplo la *Junior Achievement Young Enterprise* (JA-YE). A las reuniones asisten muchas organizaciones, pero ellos están siempre “sentados al lado de...”. Y eso conlleva que la visión [del emprendimiento] esté muy marcada por un modelo que ciertamente es predominante en todo Europa. [...] El modelo JA-YE tiene una visión muy ligada a la gran empresa, a valores corporativos. Hay una serie de fricciones. Hay quienes lo ven como fricciones, y sin embargo hay mucha otra gente que lo ve como algo normal (EIC6).

Dentro de las voces críticas, se encuentran algunos actores de los que hemos mencionado como “socialmente orientados”. El ejemplo más claro de ello ha sido la de ETUCE, el Comité Sindical Europeo sobre Educación, que publicó una *Declaración sobre el Plan sobre Emprendimiento 2020 de la Comisión Europea* (ETUCE, 2013). Allí señala, entre otras cuestiones, “la completa falta de consulta con los interlocutores sociales” y el hecho de no incluir “el valioso trabajo realizado durante años desde el *Grupo de trabajo sobre educación en emprendimiento* en el marco del Método Abierto de Coordinación” en el desarrollo de un concepto más amplio sobre educación en emprendimiento. Además, señala la orientación economicista del Plan y la tendencia a un debilitamiento de las condiciones de trabajo contenida en la idea de avanzar en una “simplificación de la

⁸³ Durante la estancia en Bruselas hemos solicitado una entrevista con Jenner, pero, “por cuestiones de agenda” no ha podido acceder a la misma. La referencia a Jenner en el PE2020 se encuentra en la página 6 del documento.

legislación de empleo”. En el siguiente cuadro se referencian algunos de los pasajes más relevantes:

Cuadro 7: Declaración del ETUCE sobre el “Plan de acción sobre el emprendimiento 2020”.

ETUCE lamenta que haya habido una total falta de consulta con los interlocutores sociales en materia de educación sobre el texto de la Comunicación. Nos gustaría recordar a la Comisión Europea que el ETUCE es un interlocutor social en educación a nivel europeo, con quien siempre se deberían tener consultas sobre las iniciativas educativas a nivel europeo. También lamentamos que la Comunicación no proporcione un rol importante a los interlocutores sociales en la realización de los objetivos de la comunicación.

La propuesta debilita aún más las regulaciones de las condiciones de trabajo con la llamada legislación laboral simplificada y modalidades de trabajo flexibles, incluyendo las modalidades de trabajo de corta duración. Creemos que debe haber un enfoque serio en la creación de trabajo y crecimiento sostenible en el curso de la crisis económica y financiera.

ETUCE recuerda a la Comisión Europea que la educación no es una mercancía y que el papel de la educación no es cumplir de forma continua con los objetivos cambiantes de la economía y del mercado laboral.

ETUCE no está de acuerdo con la muy estrecha concepción del emprendimiento contenida en el Plan de emprendimiento 2020, entendido como un modelo de desarrollo de negocios. Se sugiere que a partir de 2015 ya no estaremos hablando de escuelas, sino de instituciones educativas que promueven un entorno de negocios para generar crecimiento y la competitividad. Educación y formación, según lo previsto en el Plan de acción, estarán a partir de este momento al servicio de la economía. A través de este Plan de Acción todo el proceso de la educación se convierte en un proceso de desarrollo emprendedor destinado exclusivamente para generar crecimiento económico. ETUCE considera que la definición de “educación emprendedora” debe extenderse mucho más allá del modelo de negocio.

ETUCE no está de acuerdo con la definición de la educación en emprendimiento se indica en el plan de acción. Creemos que la educación emprendedora debe preparar a los estudiantes para obtener habilidades democráticas y educar a las personas para la vida, asumiendo la responsabilidad y el análisis de situaciones.

Fuente: extraído del comunicado del ETUCE⁸⁴.

Sin pretender ser exhaustivos en las diferentes reacciones a las medidas sobre emprendimiento por parte de los principales interlocutores sociales, nos interesa señalar la

⁸⁴ La traducción es nuestra. El comunicado íntegro puede descargarse de <https://goo.gl/QBVv2R> [Consulta: 12/12/2015].

tensión existente en torno al contenido y la orientación de las medidas. A la luz del contenido de los principales documentos europeos, se percibe la preeminencia de un discurso “economicista”, orientado hacia el mercado y con una fuerte impronta individualizadora en cuanto a la situación de los individuos en el mercado de trabajo (Díez Gutiérrez, 2015; Komulainen, Korhonen, & Rätty, 2009; Martínez & Amigot Leache, 2015). Esto se debe en buena parte a que el discurso europeo sobre el emprendimiento, un discurso que, recordemos, forma parte de las políticas *sociales* y de *empleo*, se sustenta en los aportes de la *teoría económica*. Es decir, el discurso europeo sobre el emprendimiento, adopta sus contenidos, en buena medida, a partir de una *recontextualización* (Fairclough, 2008) de ciertos postulados de la teoría económica, tal como analizaremos en el próximo capítulo. Pero antes de ello, haremos una breve referencia a otro de los instrumentos en los que se expresa la europeización discursiva, como son los Programas Nacionales de Reforma.

5.1.4 Los Programas Nacionales de Reforma

Como resultado del trabajo de los grupos de personas expertas en el seno de la Comisión, así como del aporte de los actores implicados, surgen recomendaciones, planes y programas referidos a diferentes temáticas. En nuestro caso, nos centraremos en los principales Planes y recomendaciones sobre emprendimiento, que analizaremos en el capítulo siguiente. Antes de ello, es preciso hacer una breve referencia a los Programas Nacionales de Reformas (PNR). Estos documentos son la respuestas de los Estados miembros a la Estrategia Europa 2020, por lo que contemplan, entre otras, las recomendaciones sobre emprendimiento. Los PNR constituyen la referencia fundamental de la política económica de los gobiernos a medio plazo.

Algunos autores (Goetschy, 1999; Jacobsson, 2004) han argumentado que la redacción de los PNR no es más que un mero ejercicio burocrático y formal, consistente en traducir prácticas anteriores en el lenguaje propuesto por las instituciones europeas. Como resultado de este ejercicio formal, la mayoría de los PNR no serían sino una mera expresión pública de buenas intenciones, y no conseguirían adoptar una perspectiva integral, puesto que no siempre especifican objetivos concretos y recursos disponibles para su implementación. Se trata muchas veces de una lista de medidas individuales, sin ningún tipo de integración, y sin ninguna especificación de plazos para su realización. A esto debe sumarse que a fin de mantener objetivos “abiertos”, los principales conceptos de la Estrategia Europa por el Empleo son ambiguos y polisémicos. Esa ambigüedad facilita que los Estados miembros continúen simplemente con políticas y dinámicas existentes (Serrano Pascual, 2005).

Estas críticas, que no carecen de fundamento, pueden verse matizadas por el hecho, señalado más arriba, de un reforzamiento efectivo de la coordinación en materia económica y de empleo experimentada desde la crisis desatada en 2008 (de la Porte & Heins, 2014). Por otra parte, tal como lo expresa la idea de europeización cognitiva indicada por Radaelli (2001) y como ha señalado López-Santana (2006), las instancias supranacionales operan como “enmarcadoras” (*framers*) de las medidas, por lo que, a pesar de la diversidad de formas en que las recomendaciones europeas pueden ser adoptadas, se registra una tendencia hacia mecanismos comunes de “enmarcado”. Es aquí precisamente donde se insertan las tesis de los enfoques discursivos de las políticas públicas, para sostener que la puesta en juego de un conjunto de estrategias argumentativas, de conceptos y de indicadores, tienen por sí mismos un peso relativo en el diseño y la instrumentación de las políticas.

Dicho de otra forma, si bien los PNR no son más que un reflejo formal de procesos de negociaciones muy complejos, ponen de manifiesto el “uso de Europa” (Woll & Jacquot, 2010) realizado por parte de los Estados miembros. Además, en el caso particular de las medidas de emprendimiento para los jóvenes, el compromiso de adoptar estas medidas, y recibir por tanto los aportes presupuestarios de los Fondos Europeos correspondientes, es mayor para los países cuyos índices de desocupación juvenil son más altos, como en el caso de España y la Garantía Juvenil. Aquí, la puesta en juego de determinadas recomendaciones es fortalecida por las condiciones impuestas por los mecanismos de financiamiento, so pena de no otorgar los fondos. En muchas ocasiones, los Fondos Estructurales permiten a las instituciones europeas orientar el desarrollo y el carácter de las medidas, programas e iniciativas que quizá estaban lejos de ser una prioridad desde el punto de vista nacional. Tal fue el caso, por ejemplo, por los recursos asignados a la formación profesional y las políticas activas de empleo (Guillén & Álvarez, 2004, p. 297).

Como veremos en el próximo capítulo, en el caso español, desde el punto de vista de la europeización cognitiva, y más específicamente en lo referido al discurso europeo sobre el emprendimiento, es posible constatar cierto cumplimiento de las recomendaciones europeas que se han plasmado en un conjunto de medidas destinadas a promover el emprendimiento. Antes de pasar a analizar específicamente las recomendaciones plasmadas en los Planes de emprendimiento, es preciso hacer referencia al discurso económico que sustenta esos planes.

5.2 La teoría económica como “forma de saber” de la racionalidad gubernamental

A lo largo de las últimas décadas, se ha modificado la visión más extendida entre los economistas y gestores públicos sobre el papel desempeñado por los emprendedores y las

PYME en el desarrollo económico. Entre los años cincuenta y setenta del siglo pasado, la pequeña empresa llegó a ser considerada como una auténtica distorsión del proceso de desarrollo, el cual se identificaba con la gran empresa (Audretsch et al., 2006). Durante ese período, el emprendimiento estuvo virtualmente ausente en la agenda de la política económica de la Unión Europea (Grilo & Thurik, 2004). Pero a partir de la crisis económica de los años setenta y ante las dificultades por las que atravesaba el modelo de gran empresa fordista, volvió a cobrar valor el rol de la PYME por su potencial de creación de empleo, su capacidad de innovación y su adaptabilidad a los cambios (Romero Luna & Fernández Serrano, 2005). En la actualidad, si bien existen voces que cuestionan las potencialidades competitivas de la PYME en un contexto en el que se enfrenta a la competencia de la gran empresa multinacional, parece generar cada vez más aceptación entre economistas y políticos la importancia de los emprendedores y de las PYME en la economía global como fuente de dinamismo económico e innovación (Acs, Audretsch, & Lehmann, 2013; Congregado et al., 2010; Shane, 2003).

Esta lectura está presente en el Libro Verde sobre el emprendimiento, donde se cita el trabajo de Audretsch et al. (2002). Allí se sostiene lo siguiente:

A mediados del siglo pasado, los economistas predijeron el predominio de las grandes empresas. Era necesario un gran tamaño para conseguir economías de escala, explotar mercados extranjeros y mantenerse al corriente de las normativas y las nuevas oportunidades que brinda la tecnología. De hecho, en los años sesenta y setenta las grandes empresas dominaban la economía. Posteriormente, la tendencia empezó a invertirse. Las grandes empresas se racionalizaron reestructurándose, subcontratando trabajo o reduciéndose, y entre 1972 y 1998 el número de propietarios de empresas en los países de la OCDE pasó de 29 millones a 45 millones (Comisión Europea, 2003).

Las pequeñas empresas pasaron a ser consideradas como dinamizadoras del crecimiento y las sociedades “emprendedoras” comenzaron a ser vistas como un modelo deseable para lograr una economía dinámica. En base a estos criterios, diversos estudios presentan indicadores con los que intentan mostrar la existencia de deficiencias significativas en el espíritu emprendedor en las economías de la Unión Europea, especialmente cuando se compara con EE.UU.

Para sostener esos criterios, al menos desde la Estrategia de Lisboa es posible identificar un conjunto de referencias en el discurso europeo sobre el emprendimiento a propuestas de economistas. Por poner un claro ejemplo, en febrero de 2002, el entonces presidente de la Comisión Europea Romano Prodi recibía en Madrid el título MBA Honoris Causa por parte del Instituto de Empresa (IE). En su discurso, titulado “Hacia un nuevo espíritu empresarial Europeo” afirmaba:

Como recalcaron ya Zoltan Acs y David Audretsch, dos autoridades académicas del sector recientemente galardonadas por el *International Award for Entrepreneurship and Small Business Research*, el papel del emprendimiento ha cambiado radicalmente durante el último medio siglo. En los años que siguieron a la segunda guerra mundial parecía que el papel del emprendimiento iba a debilitarse. Actualmente, del mundo de los negocios emergen señales que indican, al contrario, el renacimiento del emprendedor. Personalmente estoy de acuerdo con quienes afirman que, a pesar del derrumbamiento de las empresas tecnológicas llamadas *dotcom*, existen razones fundadas para creer que este nuevo impulso del emprendimiento no se va a agotar en un futuro próximo⁸⁵.

Nos interesa detenernos en las referencias mencionadas por Prodi, puesto que sus trabajos nos permitirán entender cómo y por qué el emprendimiento ha llegado a ser uno de los principales ejes de las políticas de desarrollo. David Audretsch⁸⁶ ha sido consultor de diversos organismos a nivel internacional, entre ellos de la Comisión Europea y el Parlamento Europeo⁸⁷. En el *Plan de Acción sobre emprendimiento 2020* de 2013 volveremos se encuentran referencias a este autor.

Audretsch ha trabajado en el desarrollo de modelos alternativos de organización industrial cuya unidad de análisis no se basa en la empresa sino principalmente en el emprendedor, en tanto individuo o grupo trasmisor de conocimiento y creador de nuevos negocios (Audretsch, 1995; Callejón, 2009). En este sentido, su trabajo, que ha desarrollado colectivamente con Zoltan Acs y otros investigadores, como Erik Lehman, Roy Thurik e Isabel Grilo⁸⁸, son una referencia de gran relevancia en el discurso económico sobre el emprendimiento, pero además en el diseño de las medidas de acción a

⁸⁵ Disponible en <https://goo.gl/5QvtEf> [Consulta: 29/04/2015].

⁸⁶ David Audretsch es actualmente profesor de la Indiana University. Sus investigaciones se centran en el vínculo entre emprendimiento, políticas públicas, innovación, desarrollo económico y competitividad global. Su perfil está disponible en <https://goo.gl/GYnffT> [Consulta: 12/09/2016]. Zoltan Acs es profesor en la George Mason University. Sus temas de investigación son el emprendimiento, políticas públicas, el capital riesgo y el management. Su perfil disponible en: <https://goo.gl/t88m47> [Consulta: 29/04/2016].

⁸⁷ Ya en una temprana publicación de 1990, Acs y Audretsch abordaban el “desafío de Europa” frente al emprendimiento. El título de la misma es *The Economics of small firms: a European challenge* (Acs & Audretsch, 1990). Por otra parte, Audretsch (2003) ha sido el autor del informe *Entrepreneurship. A survey of the literature*, encargado por la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea.

⁸⁸ Isabel Grilo forma parte de la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea, además de ser investigadora en la Universidad Católica de Lovaina. En este sentido, podemos decir que representa un vínculo directo entre la DG Empresa e Industria y el mundo académico de estudios sobre emprendimiento. Junto a David Audretsch han publicado *Handbook of research on entrepreneurship policy*, que abordaremos en este capítulo, donde se analizan los principales ejes de políticas sobre emprendimiento (Audretsch, Grilo, & Thurik, 2007).

nivel europeo. La referencia más clara en este punto es el trabajo colectivo *Handbook of research on entrepreneurship policy* (Audretsch et al., 2007).

Estos autores presentan una versión actualizada del rol del emprendedor innovador schumpeteriano en el desarrollo económico. A principios del siglo XX, Schumpeter había teorizado sobre el papel del emprendedor en la innovación productiva y el crecimiento económico, vinculado a lo que luego llamó el proceso de *destrucción creativa*, por la que nuevas empresas innovadoras desplazaban a las grandes corporaciones existentes. Audretsch (2009) propone que en el modelo teórico de Schumpeter, lo que distingue al emprendedor es su *forma de actuar innovadora*, pero en el marco de una economía cerrada, industrial, con una fuerte intervención estatal y, agreguemos, en el marco de una sociedad salarial.

Los cambios socioeconómicos de las últimas décadas requieren repensar el rol de los emprendedores. Para los economistas Audretsch, Grilo, y Thurik (2007), la política emprendedora no debe limitarse a una modernización de la política de promoción de pequeñas y medianas empresas (PYME). Ese último tipo de medidas suelen implicar organismos gubernamentales específicos, cuyo objetivo es asistir a determinados tipos de empresas. Por el contrario, estos autores sostienen que la política de promoción del emprendimiento debe ser “más general” (*pervasive*), y debe abarcar un amplio espectro de instituciones, de organismos y de actores. A esto se refieren los autores cuando llaman –y habría que preguntarse desde dónde, es decir, cuál es su legitimidad como enunciadore– a una transición desde una política económica intervencionista (*managed economy*)⁸⁹ hacia la “economía emprendedora” (*entrepreneurial economy*).

...del mismo modo que las medidas de intervención económicas se basaban en un enfoque integrado de políticas, la economía emprendedora también requiere un enfoque de políticas integrado y generalizado, que abarque todas las facetas de la sociedad, no sólo a la política económica. [...] Lo que está en juego no es sólo un número determinado de empresas o *startups*, sino un *enfoque económico entero*. La economía emprendedora requiere definitivamente una nueva dirección en las políticas públicas, que no sólo abarque a muchas, *si no la mayoría de las instituciones y que no deje prácticamente ningún aspecto de la economía sin tocar*. Por ello, la política de emprendimiento debe enfocarse menos en buscar nuevos instrumentos o agencias y más sobre de cómo deben ser redireccionadas las antiguas instituciones y agencias públicas desde su papel tradicional hacia una orientación muy diferente en la economía emprendedora. Por lo tanto, en lugar de centrarse en la incorporación de las políticas de emprendimiento en

⁸⁹ *Managed Economy* puede ser también traducida como “economía planificada”, en el sentido de una economía basada en la asignación de recursos por parte del Estado.

el arsenal de instrumentos de política pública, el debate debe centrarse quizá en el cambio del papel de la política pública en la economía emprendedora⁹⁰ (Audretsch et al., 2007, p. 2. El subrayado y la traducción son nuestros.).

De esta cita nos interesa destacar la idea de una política de emprendimiento comprendida como “un enfoque de políticas integrado y generalizado, que abarque todas las facetas de la sociedad [y] que no deje prácticamente ningún aspecto de la economía sin tocar”. Esta idea nos remite a una de las características de la racionalidad gubernamental neoliberal señaladas por Foucault (2007), en cuanto una política de promoción del emprendimiento no debe ser interpretada como una “retirada del Estado” en beneficio del mercado, sino como el producto de una práctica gubernamental activa que aborde la mayor cantidad de dominios sociales posibles, con el objetivo de dar lugar a una economía y una sociedad emprendedora o, para decirlo en los términos de Foucault, hacer de la empresa el poder informante de la sociedad, afectando tanto el “ambiente” socioeconómico como a los propios sujetos.

Además, los autores son enfáticos al señalar que no se trata de incorporar las políticas de emprendimiento en el conjunto de instrumentos de política pública, sino de cambiar del papel de la política pública en la economía emprendedora. Desde la perspectiva de la racionalidad gubernamental, podemos afirmar que se trata de dar forma a una gubernamentalidad que difiere de las formas administrativas y burocráticas hacia una “gestión emprendedora”⁹¹ (Ehrenberg, 1991) y es la teoría económica la que opera como discurso, como “forma de saber” en términos foucaultianos, de esa racionalidad gubernamental. Esto se expresa en un conjunto de estrategias discursivas cuyo objetivo es establecer esa diferencia entre uno y otro modo de gestión, a los cuales se otorga signos de valoración opuestos, como veremos en el capítulo ocho.

⁹⁰ En el original: “...just as the managed economy dictated a cohesive policy approach, the entrepreneurial economy also mandates a cohesive and pervasive policy approach that spans all facets of society, not just economic policy. [...] What is at stake is not just a few entrepreneurial startup firms, but rather an entire economic approach. The entrepreneurial economy dictates a decidedly new public policy direction that not only spans many, if not most, institutions, but also leaves virtually no aspect of the economy untouched. Thus entrepreneurship policy may actually be less about specific new instruments or agencies and more about how traditional policies and agencies need to be redirected from their traditional role in the managed economy to a very different orientation in the entrepreneurial economy. Thus rather than focus on the addition of entrepreneurship policies to the arsenal of public policy instruments, the debate should perhaps focus instead on the changing role of public policy in the entrepreneurial economy.

⁹¹ En el PE2020 se sostiene que: “La burocracia debe suprimirse o reducirse en la medida de lo posible para todas las empresas, y en particular para las microempresas, incluidos los trabajadores por cuenta propia y profesionales liberales, que son excepcionalmente vulnerables a las cargas burocráticas, debido a su menor tamaño y sus limitados recursos humanos y financieros” (Comisión Europea, 2013c, p. 21).

5.2.1 El emprendimiento como eje de los modelos de desarrollo: de la marginalidad a la “necesidad”

En una serie de trabajos colectivos, Audretsch, Keilbach y Lehmann (2006) y Acs, Audretsch y Lehmann (2013) reconstruyen el lugar del emprendimiento en los distintos modelos de desarrollo de posguerra, para mostrar cómo y por qué desde finales del siglo XX el emprendimiento debe ocupar un lugar central en los modelos de crecimiento contemporáneos. Para ello, proponen un análisis en base a tres modelos, que se corresponden con tres períodos históricos: a) la economía del capital (modelo de Solow⁹²), desde mediados de la década de 1960; b) la economía del conocimiento (modelo Romer⁹³), que abarca aproximadamente desde la década de 1960 a la de 1980; y c) la economía emprendedora, cuyo auge comienza en la década de 1990. Estos modelos teóricos, que no son excluyentes sino que se complementan, han operado y aún operan como marcos a partir de los cuales se diseñan políticas económicas y de desarrollo.

a) La economía del capital o “el modelo de Solow”

El artículo “*Contribution to the Theory of Economic Growth*” publicado por Robert Solow en 1956, constituye uno de los pilares de la teoría económica neoclásica de posguerra. En el modelo de Solow, que surge como una crítica a los modelos keynesianos entonces dominantes, dos factores de producción, el capital físico y la mano de obra –no necesariamente calificada–, se concebían como los generadores del incremento de la productividad y crecimiento económico. Este modelo destaca la importancia del progreso tecnológico como motor del crecimiento, pero, a diferencia de los modelos posteriores, en la función de producción⁹⁴ del modelo de Solow el conocimiento es de carácter exógeno y se contempla como un residuo no explicado por el resto de variables, como un “maná caído del cielo” (Acs et al., 2013). La nueva tecnología se concebía como ya “incorporada” en el nuevo capital. Es decir, según este modelo, la tecnología disponible para las empresas no resulta afectada por las acciones de las mismas, como la investigación y desarrollo (I+D), sino que es independiente de las variables de la función productiva. Esto no implica que el

⁹² Robert M. Solow (1924-) es un economista estadounidense, Premio Nobel de economía en 1987 por sus desarrollos sobre la teoría del crecimiento económico centrada en la inversión de capital fijo y el impacto de la tecnología en el aumento de la productividad (Perdices de Blas, 2008).

⁹³ Paul Romer (1955-) economista estadounidense. Considerado uno de los fundadores de la Teoría del Desarrollo Endógeno junto a Robert Lucas (1937-), también estadounidense, profesor en la Universidad de Chicago y Premio Nobel de Economía en 1995 (Perdices de Blas, 2008).

⁹⁴ El modelo de Solow se construye en torno a dos ecuaciones: una función de producción, llamada también función de producción neoclásica, –combinación de insumos, maquinarias y mano de obra para generar un producto– y una ecuación de acumulación de capital.

progreso tecnológico no fuera reconocido como generador de crecimiento, sino que era entendido como algo dado externamente a dicha función (Jones, 2000).

A partir de esos criterios, el debate sobre el crecimiento económico y la creación de empleo se centró durante un largo período en los instrumentos macroeconómicos fiscales, de política monetaria y en el tamaño y la escala de las grandes corporaciones. El motor fundamental del crecimiento a largo plazo se concebía principalmente en torno a la inversión en capital físico. Si bien la política económica no era una proyección directa de los postulados del modelo de Solow, existía una correspondencia con el criterio de promover instrumentos que favorecieran inversiones de ese tipo. Se consideraba, en general, que el progreso tecnológico –la innovación– estaba incorporado en esas nuevas inversiones.

La política de crecimiento, si bien no ha derivado por completo del modelo de crecimiento teórico de Solow, ciertamente ha aceptado la idea de que la inversión en capital físico era la clave para generar crecimiento y avances en la productividad del trabajo. Tanto la literatura económica como su correspondiente discurren en la política económica estuvieron decididamente enfocados a los instrumentos diseñados para conseguir inversión en capital físico y por ende el crecimiento. Aunque estos debates nunca se han resuelto de una manera satisfactoria, su tenacidad reflejaba la creencia bien asentada sobre la primacía de la inversión en capital físico como la fuente fundamental de crecimiento económico (Audretsch, 2009, p. 30).

Por otra parte, esta primacía del capital físico tenía consecuencias a nivel microeconómico en el plano de la organización de la empresa, la industria y el mercado. Concretamente, se sostenía que la estructura más apropiada para la eficiencia de una organización, tanto a nivel de la industria como de la firma, era la gran industria intensiva en capital⁹⁵. Cuando se trataba de eficiencia productiva, las pequeñas empresas estaban en una clara situación de desventaja por el alto costo de eficiencia. Además, se consideraba que creaban puestos de trabajo de baja calidad y que en el largo plazo estaban destinadas a desaparecer. La protección de las pequeñas empresas era justificada en cualquier caso por razones sociales y políticas, pero raramente lo era por razones de productividad económica, dado que éstas no podían competir con los grandes conglomerados industriales, que eran el elemento central del modelo de desarrollo de la producción en masa. Puede recordarse al respecto la frase que sintetizaba la visión del mundo empresarial en Estados Unidos en aquella época: “lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos” (Audretsch et al., 2006).

⁹⁵ Debe tenerse en cuenta además el contexto de Guerra Fría en que la economía centralizada de la Unión Soviética parecía, en ciertos períodos, arrojar mejores resultados que el capitalismo occidental.

De hecho, en 1942 Joseph Schumpeter expresaba: “lo que tenemos que aceptar es que los establecimientos de gran tamaño tienen que ser el motor más poderoso del crecimiento y en particular de la expansión a largo plazo de la producción...” (Schumpeter, 1942, p. 106). Por su parte, John Kenneth Galbraith, en su libro *El capitalismo americano: el concepto del poder compensatorio* (1952) describía la omnipotencia de los grandes oligopolios que poblaban la economía estadounidense. Para Galbraith, en su teoría del “poder compensatorio”, esta primacía de la gran industria debía ser equilibrada con grandes sindicatos y el “*big government*”. En ese marco, el auge de la gran empresa llevó a estos pensadores a postular la relegación a un segundo plano del emprendedor individual y su integración y subordinación a la organización.

Desde el punto de vista histórico, si bien el rol del emprendedor y las pequeñas empresas varió de diversa forma según el país y lograron sostenerse en algunos sectores de la producción, lo cierto es que la tendencia descendente en su participación en el producto y en el empleo fue generalizada hasta mediados de la década de 1970 (Valdaliso Gago & López, 2007).

b) La economía del conocimiento (crecimiento endógeno) o “el modelo de Romer”

Posteriormente, en la década de 1980, ante la crisis del modelo de crecimiento industrial de posguerra, las variables de capital y mano de obra se mostraron insuficientes para explicar el desempeño de las principales economías occidentales. Si bien la importancia del capital humano, la tecnología y la innovación ya habían sido destacadas como factores que influían el crecimiento económico, recién fueron formalizados en el modelo macroeconómico de crecimiento como factores de producción a partir de los trabajos de Paul Romer (1986, 1990) y Robert Lucas (1993).

El modelo de Romer se vincula al auge de la teoría de la innovación en la empresa. Más que un “maná caído del cielo”, como en el modelo de Solow, en el modelo de desarrollo endógeno la innovación es resultado de la inversión sistemática en la creación de conocimiento y nuevas ideas y de los esfuerzos por apropiarse los rendimientos de esas inversiones a través de la comercialización de sus nuevos productos. La diferencia específica de este modelo con el anterior es que endogeniza el progreso tecnológico, al introducir en la función de producción la búsqueda de nuevas ideas innovadoras. Pero este modelo concebía que el conocimiento podía transmitirse desde la empresa que invertía en ideas innovadoras para el uso de terceras empresas a coste muy bajo o sin coste y sin filtros o barreras entre agentes, ya que una de las características de las ideas innovadoras es que, a diferencia del capital y la mano de obra, no son rivales, es decir, su uso no impide que otra

persona u organización la utilicen a la vez.⁹⁶ Como veremos, este punto será señalado como problemático por parte del modelo del emprendimiento.

Lo cierto es que la inclusión del conocimiento en los modelos de desarrollo como generador de externalidades positivas, cambió la orientación de las políticas económicas desde una priorización en la inversión en capital fijo hacia inversiones en I+D y la promoción del capital humano a través de la formación y la educación. De este modo, se buscaba crear oportunidades innovadoras endógenamente mediante inversiones planeadas por las empresas, al mismo tiempo que las políticas económicas centran sus estrategias de crecimiento en la inversión en conocimiento. Por ello, nuevos agentes ganarán un lugar preponderante en el campo de las políticas de crecimiento, como los centros o institutos de investigación tanto públicos como privados y fundamentalmente las universidades, al mismo tiempo que cobra un particular valor el “factor espacial”, dada la importancia de la proximidad entre agentes económicos tanto para el surgimiento de ideas innovadoras como para su posterior desarrollo y comercialización (Acs et al., 2013).

En los primeros desarrollos del modelo de crecimiento endógeno, la innovación se vinculó principalmente a las grandes empresas, puesto que eran las que contaban con los medios para financiar y llevar a cabo las inversiones necesarias. Pero posteriormente, el modelo de innovación se dirigió hacia el modelo de empresa flexible, en un contexto de creciente tercerización (*outsourcing*). Después de un período en que las grandes organizaciones habían desplazado a las pequeñas empresas, comenzaba a abrirse un tiempo en que lo “pequeño” volvía a ocupar un lugar central: “Small has become beautiful again” (Audretsch et al., 2006, p. 12).

c) *La economía emprendedora*

El problema que Acs, Audretsch y Lehman (2013) detectan en los modelos de desarrollo endógeno se refiere a la transmisión del conocimiento. Parten de la distinción entre información y conocimiento, o entre conocimiento económico y nuevo conocimiento: “La información se refiere a los hechos que pueden ser codificados mientras que el conocimiento implica ideas tácitas que no sólo desafían a la codificación sino que su valor económico es en gran medida desconocido y asimétrico” (Audretsch, 2009, p. 32). Es decir, cuando se habla de innovación como desarrollo de un nuevo conocimiento, la incertidumbre sobre su aceptación en el mercado es muy grande. Esto hace que en los grupos decisores dentro de una organización no siempre se inclinen por dar lugar a las nuevas ideas –en tanto conocimiento– que puedan surgir de algunos de sus miembros o de un agente externo. Mientras la información –codificada, probada– tiende a permitir

⁹⁶ En todo caso, el problema es la condición de *excluyentes* de las ideas, lo cual refiere al mayor o menor grado en que el “propietario” de las mismas puede cargar una tarifa por su uso (Jones, 2000).

calcular un valor esperado, el conocimiento –caracterizado por la incertidumbre y la diferente valoración según los agentes– puede generar que la jerarquía decisora de una organización no apueste por comercializar nuevas ideas o novedades que agentes económicos individuales o grupos de agentes consideran de potencial valor. Resume Audretsch: “Lo que a un agente económico le parece una buena idea puede que no lo sea para su jefe o para el jefe de su jefe” (Audretsch, 2009, p. 32).

Esta diferencia de naturaleza entre conocimiento e información, sumada a un amplio conjunto de variables institucionales, normativas y legales, llevan a autores como Audretsch y Acs (Acs et al., 2003) a proponer la idea de un *filtro de conocimiento*, entendido como la brecha que existe entre el conocimiento con valor comercial potencial y el conocimiento efectivamente comercializado. Es decir, contrariamente al supuesto del modelo de Romer de la circulación automática y sin filtros del conocimiento, Audretsch y Acs señalan la existencia de obstáculos a las externalidades potenciales de las nuevas ideas. Esto se vincula con casos en los que las políticas económicas de inversión en I+D y capital humano no se reflejan en tasas de crecimiento correspondientes, lo cual constituye el núcleo de la llamada “paradoja europea”.

Esta paradoja señala que más allá del éxito relativo del modelo de desarrollo endógeno y de inversión en I+D y capital humano, el desempeño de algunos países europeos muestra que no existe una relación directa entre los esfuerzos realizados en I+D, educación e investigación y las tasas de crecimiento económico y creación de empleo. Se acuñó la expresión “paradoja europea” (Comisión Europea, 1995) para mostrar que mientras se evidenciaban buenos resultados científicos, se deterioraban los resultados tecnológicos, industriales y productivos. Ante este problema, emergen nuevos modelos teóricos que intentan buscar la forma de que las inversiones en desarrollo del conocimiento se conviertan en innovaciones económicamente rentables en una economía globalizada. Es aquí precisamente donde se inscribirá teóricamente el “modelo del emprendedor”, que será uno de los sustentos de las actuales políticas de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa.

El problema que intentan resolver desde este enfoque es cómo los agentes intervinientes en un modelo productivo que promueve la inversión en conocimiento pueden apropiarse de los rendimientos económicos de un nuevo conocimiento innovador. Resumiendo, las propuestas de Audretsch y Acs sugieren dos alternativas: que la propia organización dé lugar al individuo o grupo a desarrollar la nueva idea –lo que será llamado un *intraemprendedor*; o bien que esa idea sea desarrollada a partir de la creación de una nueva empresa, un emprendedor *stricto sensu*. Cuando se opta por esta última opción para comercializar nuevo conocimiento, la actividad emprendedora funciona como un canal de transmisión del conocimiento y de generación de externalidades del mismo.

Pero la oportunidad de creación de nuevas empresas dada por el filtro de conocimiento, aclara Audretsch, no es suficiente para que efectivamente se emprendan

nuevos negocios, puesto que suelen existir barreras que van desde restricciones legales y administrativas, problemas de financiamiento, valores sociales que desalientan la actividad emprendedora y que estigmatizan el fracaso de un emprendimiento. Frente a lo cual proponen:

La capacidad de una economía para generar comportamiento emprendedor se configura a partir de la extensión del capital emprendedor subyacente [lo cual] implica un número de aspectos tales como aceptación social y valoración del comportamiento emprendedor y de las actitudes hacia el riesgo y el fracaso. De ahí que el capital emprendedor sea el reflejo de un amplio espectro de diversos factores legales, institucionales y sociales. Estos factores y su intensidad considerados en conjunto determinan el capital emprendedor de una economía, la cual conforma la capacidad de la actividad emprendedora (Audretsch, 2009, p. 35-36).

De esta forma, se produce un nuevo desplazamiento en las políticas económicas hacia lo que los autores denominaron el “capital emprendedor”, que debía añadirse a los factores productivos tradicionales para entender la dinámica del crecimiento. Ese capital emprendedor contempla las actitudes de los individuos hacia el riesgo y el fracaso y el valor social otorgado al emprendimiento, todo lo cual depende, según la definición de Audretsch, de diversos factores “legales, institucionales y sociales”. A partir de estas propuestas, se incorpora un nuevo elemento a las políticas de crecimiento, que paulatinamente ganará centralidad en los modelos de desarrollo: la política de fomento del emprendimiento y el espíritu de empresa conjuntamente con medidas de capital físico, capital de conocimiento y trabajo (Audretsch, 2006; Audretsch, Grilo, & Thurik, 2007). De esta forma, sostienen estos autores, “la actividad emprendedora es el eslabón perdido entre las inversiones en nuevo conocimiento y el crecimiento económico” (Audretsch, 2009, p. 29), que facilita el retorno de las inversiones hechas en conocimiento. El espíritu emprendedor es, en términos de Audretsch y Acs, lo que permite permear el filtro de conocimiento.

A partir de lo expuesto podrá entenderse mejor la insistencia de las medidas europeas en lograr “un entorno y una cultura” adecuadas, así como otro de los tópicos repetidos en el discurso europeo del emprendimiento: “es la mentalidad emprendedora que les ayuda a transformar las ideas en actos” (Comisión Europea, 2013c, p. 6). La frase sintetiza el núcleo de la teoría anteriormente esbozada. El emprendedor debe materializar las ideas (el conocimiento), pasar de lo informe, abstracto o potencial, al acto, en forma de proyecto de negocio y, posteriormente, en forma de valor económico. Como analizaremos en la tercera parte de la tesis, esta característica del devenir emprendedor en un contexto de creciente incertidumbre supondrá no solo que el individuo deba contar con conocimientos sobre gestión empresarial, sino con competencias que le permitan actuar en un entorno que

no se caracteriza por contar con los soportes del derecho social, sino que promueve una permanente competencia, una necesidad de movilización y cambio permanente. Esto supondrá la necesidad de un “control sobre sí mismo”, la necesidad de gestionar sus emociones, sus deseos y sus sentimientos a través de un “trabajo sobre sí” (Vrancken & Macquet, 2012). Como estamos intentando destacar, son los postulados de la teoría económica los que realizan esa “apertura”, esa particular “entrada” del dominio subjetivo en el terreno de las políticas sociales y de empleo, lo cual nos remite a los análisis de Foucault desarrollados al inicio, cuando proponía que la economía neoliberal debía ser entendida como “la programación estratégica de la actividad de los individuos” (Foucault, 2007, p. 261).

En efecto, con la finalidad de entender el vínculo entre emprendimiento y crecimiento económico, la *Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship*, propuesta por estos autores, se basa en el proceso “psicológico” y “cognitivo”⁹⁷ de los individuos, asociado al reconocimiento y la explotación de oportunidades de negocios. Esto se generará un nuevo problema a la teoría económica: el de los determinantes del emprendimiento. Es decir, los factores que hacen que un individuo “opte” por emprender y tenga las competencias necesarias para hacerlo. El problema de los determinantes del emprendimiento pondrá en marcha una serie de modelos teóricos variados –económicos, psicológicos, sociológicos, etc.– y de instrumentos de “medición” de esos determinantes, con el objetivo de identificarlos y así poder intervenir sobre ellos con el objeto de generar más “capital emprendedor” y de ese modo más “crecimiento y empleo”. En la tercera parte de la tesis abordaremos diversas cuestiones relacionadas a los determinantes del emprendimiento y los mecanismos de medición y promoción del emprendimiento por parte de las instituciones europeas.

En el *Manual de investigación sobre políticas de emprendimiento* compilado por Audretsch, Grilo y Thurik (2007), los principios de la teoría económica son analizados en el marco de las políticas públicas. Allí se sostiene que *los determinantes del emprendimiento*, sobre los cuales intervienen las políticas públicas, pueden ser examinados desde tres niveles distintivos: a nivel micro, a nivel de la industria y a nivel macro. Los objetos de estudio vinculados a estos niveles de análisis son, respectivamente, el emprendedor individual, los sectores de la industria y la economía nacional. Los estudios en el nivel micro se enfocan en los procesos de toma de decisiones de los individuos y sus motivos para optar entre el trabajo autónomo o asalariado (*wage-earners*). Estas decisiones se vinculan –según el modelo teórico– principalmente en los factores personales, tales como rasgos psicológicos, educación formal y otras habilidades, los recursos financieros, los antecedentes familiares y la experiencia laboral previa. Los estudios en el nivel de la

⁹⁷ En este caso, el término “cognitivo” remite a los procesos mentales implicados en el conocimiento y la toma de decisiones individuales.

industria, se centran en los determinantes en el mercado, tales como las oportunidades de ganancia y las oportunidades de entrada y salida del mercado. Por último, la perspectiva macro se centra en una serie de factores “ambientales” o del entorno, como las variables tecnológicas, económicas y culturales, así como la regulación del gobierno.

Este marco pone de manifiesto que hay muchas formas en las que el nivel de la capacidad emprendedora puede ser influenciado. Ya hemos señalado que en nuestro caso nos centraremos fundamentalmente en lo que los autores llaman el nivel “micro”, que atañe a los “factores psicológicos”, culturales, actitudinales, etc. que, en el discurso europeo, serán enmarcados bajo el término “competencias emprendedoras”, sin dejar de lado los otros dos niveles puesto que también contienen “supuestos subjetivos”. En lo que sigue, veremos cómo se presentan esas instancias en las medidas europeas de fomento del emprendimiento. Cabe señalar que no existe una traducción directa entre una y otra instancia. Pero es posible mostrar que las medidas europeas sobre el emprendimiento asumen la idea de intervenir sobre los individuos y sobre el “ambiente”, tal como lo señala la teoría económica.

5.3 Las recomendaciones europeas para promover el emprendimiento

Recordemos el señalamiento de Romano Prodi sobre el “renacimiento del emprendedor”. Su entusiasmo era muestra de la vocación de las instituciones europeas, o al menos de la Comisión, por apostar por el emprendimiento como motor de desarrollo y creación de empleo. Recordemos también la particular forma en que el emprendimiento se va a incorporar al Modelo Social Europeo. Si, como hemos dicho, la diagramación de ese modelo concibe las políticas sociales como un “factor productivo”, puede entonces comprenderse el lugar del emprendimiento estrechamente vinculado a la idea de empleabilidad y asociado a las políticas activas de empleo, asociación que ya estaba presente en el Libro Blanco de Delors (Comisión de las Comunidades Europeas, 1993a).

Como ya hemos señalado, las políticas europeas de emprendimiento y espíritu de empresa han mantenido, en términos generales, una estructura común desde finales de la década de 1990: lograr un cambio de mentalidad o de cultura en la población y garantizar un ambiente propicio para las pequeñas y medianas empresas. Esta forma “constante” ha manifestado a lo largo de dos décadas algunos cambios en lo que a sus contenidos se refiere, donde cabe destacar el definitivo ascenso del modelo de las “competencias” en materia de educación y formación y el “perfil activador” de las políticas de empleo. A ello debe sumarse una vocación política decidida a poner al emprendimiento en el centro de las estrategias sociales y de empleo. Es decir, uno de los cambios más significativos de las políticas de emprendimiento en tres décadas ha sido su desplazamiento de una posición

secundaria a ser uno de los principales instrumentos de las políticas sociales, de crecimiento y empleo.

En este sentido, cabe recordar la referencia a nuestra entrevista en la DG de Empresa de la Comisión⁹⁸, que expresa una idea que también encontramos en nuestra entrevista en el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN):

Hacia 1998, gracias a proyectos europeos comenzamos a trabajar en educación emprendedora. [...] Sí que se nos veía como bichos muy raros. Y tampoco teníamos la aceptación o el éxito que nosotros hubiéramos querido. Desde los organismos institucionales nos dejaban hacer, pero tampoco se involucraban demasiado. Luego empezó a hablarse del emprendimiento, casi como una moda, entonces ya todo el mundo se puso las pilas y tomaron las riendas y las banderas de ello. [...] [Antes] nosotros íbamos detrás de los profesores de o directores FP o de la Universidad, y ahora ellos vienen a nosotros. Ese es un cambio increíble para nosotros (EIC7).

Dada las numerosas medidas que de manera incremental se fueron lanzando desde finales de la década de 1990, hemos decidido centrarnos en los principales Planes correspondientes a cada una de las Estrategias Europeas. También haremos mención a otras medidas de relevancia que, desde el punto de vista de las políticas, muestran la creciente preponderancia que el tema del emprendimiento ha cobrado a lo largo del período.

Por otra parte, debe recordarse que el objetivo de este apartado es hacer referencia a los *mecanismos* de la europeización discursiva (el “enmarcado” común) en lo que concierne a las medidas de emprendimiento. El análisis “sustancial”, es decir, el contenido de este discurso y por tanto la exposición más detallada de sus elementos, será abordado en la tercera parte de este trabajo. En cualquier caso, lo que intentaremos mostrar analíticamente es, por un lado, las principales recomendaciones europeas sobre el emprendimiento para, posteriormente, mostrar el vínculo entre esas recomendaciones y las medidas adoptadas en el Estado español y Navarra.

5.3.1 Inicio de la coordinación: 1995 - 2000

Como se ha mencionado, en el marco de cada una de las tres estrategias europeas fueron presentados planes de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa⁹⁹. El año

⁹⁸ *Supra.* punto 4.1.1 p. 118-119.

⁹⁹ Estas medidas contaban ya con algunos antecedentes. Con anterioridad a la Estrategia Europea por el Empleo, puede mencionarse un primer *Plan de Acción sobre una Política comunitaria para pequeñas y medianas empresas y el artesanado*, lanzado en 1983 en el marco del *Año europeo de las PYMEs y la industria artesanal* decretado por el parlamento. Un segundo programa comenzó en 1987 y fue

posterior al lanzamiento de la Estrategia Europea por el Empleo (EEE), la Comisión envía una comunicación al consejo, titulada *Fomento del espíritu empresarial en Europa: prioridades para el futuro* (Comisión Europea, 1998). El subtítulo “prioridades para el futuro” expresa el inicio de una estrategia coordinada en materia de promoción del emprendimiento que, recordemos, era uno de los cuatro pilares de la EEE. Como ya se ha hecho referencia, una de las principales preocupaciones de las autoridades europeas que dieron lugar a la EEE, se vinculaba con la no correspondencia entre el crecimiento económico y la creación de empleo en el frente interno, así como con el riesgo de desplazamiento de la economía europea por parte de las economías emergentes y los Estados Unidos, en el frente externo. Precisamente en ese contexto deben entenderse los argumentos que justifican el Plan sobre emprendimiento de 1998, entre los que se destacan la necesidad de incrementar la competitividad y la creación de empleo: “...una de las claves para permitir el aumento del empleo y la competitividad en Europa es emprender una actuación general para fomentar el espíritu empresarial” (Comisión Europea, 1998, p. 3). Además, se resalta la necesidad de aprovechar las oportunidades que ofrece el Mercado Único –aun reconociendo su carácter incompleto– y las posibilidades futuras que representaba en proyecto de la moneda única. Ese conjunto de necesidades –competitividad y empleo– y de oportunidades –moneda y mercado único– desplegados en un contexto cambiante, representan en el plan las condiciones para el impulso del espíritu emprendedor en Europa.

Para ello el establece varias líneas prioritarias de actuación a escala nacional y europea en este campo, a partir de una “doble estrategia”:

Fomentar la cultura de empresa exige una doble estrategia. Por una parte, supone tomar medidas para que las personas se animen a hacerse emprendedoras y dotarlas de la cualificación necesaria para salir airoso, lo que entraña reformas en los sistemas de educación y formación, cambios culturales y medidas con vistas a eliminar los obstáculos a la creación de nuevas empresas. Por otra parte, fomentar el espíritu empresarial implica también la creación de un entorno económico favorable a la generación, el crecimiento y la transmisión de empresas, lo que entraña una radical simplificación administrativa, la mejora del entorno normativo y financiero, y el acceso a programas comunitarios como los de I+D y los Fondos Estructurales (Comisión Europea, 1998, p. 4).

ratificado por el Consejo para el período 1993-1996. Un tercer programa plurianual entró en vigor para el período 1997-2000. Esos planes, en particular el último de ellos, procuraban dotar a la Unión de un marco común al conjunto de acciones en apoyo de las PYMEs que se venían desarrollando de forma independiente en cada uno de los países o regiones.

Esta “doble estrategia”, que se corresponde con los determinantes señalados por el discurso económico, será la estructura común a las diferentes políticas de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa, no sólo en las medidas europeas sino en la propia instrumentación realizada en el caso español. Las líneas propuestas dentro de esa doble estrategia abarcan diversos aspectos, algunos de los cuales forman parte de otras iniciativas y programas comunitarios, muy en particular de las medidas de activación para el empleo. En cuanto a las medidas sugeridas en materia de educación y formación, se recomienda a los Estados:

- Introducir conocimientos sobre el espíritu empresarial en los programas de los sistemas nacionales de educación y formación.
- La explotación de los resultados del I+D+I mediante la creación de empresas.
- Concienciar a grupos específicos, como las mujeres, los parados de larga duración y los grupos desfavorecidos, sobre el potencial del espíritu emprendedor.
- Fomentar el empleo autónomo como opción de carrera y en la formación de desempleados.
- Recurrir a los medios de comunicación para que el espíritu emprendedor adquiriera un papel social más prominente.

En lo referido al eje de un “entorno favorable”, este conjunto de medidas se complementaron con el Informe del grupo de expertos para la simplificación del entorno empresarial “BEST”, mencionado más arriba, donde se señalaba la necesidad de tomar medidas administrativas, fiscales y financieras en beneficio del emprendimiento. Algunas de ellas son:

- Estimular a las grandes empresas para que subcontraten algunas de sus funciones internas, a fin de apoyar la creación de pequeñas empresas que aprovechen este tipo de oportunidades.
- Simplificación del entorno administrativo.
- Mejora de la financiación.
- Regímenes fiscales más atractivos para las empresas.
- Reorientación y reducción de las ayudas estatales.
- Revisar las medidas sobre quiebras de empresa para intentar revertir la carga negativa que conlleva, así como permitir una “segunda oportunidad”¹⁰⁰ (Comisión Europea, 1998, pp. 4-5).

¹⁰⁰ En el discurso europeo, la idea de “segunda oportunidad” se asocia retóricamente a la idea de evitar la “condena social al fracaso emprendedor”. Sin desconocer la complejidad de este fenómeno, cabe destacar que el discurso apela a la estrategia de connotar positivamente esa “segunda oportunidad”, cuando en muchos casos lo que está en juego no es simplemente la “mirada social” sino la regulación de quiebra de las empresas, lo cual afecta, en buena parte, a los trabajadores.

5.3.2 2000 – 2010: el emprendimiento en el marco de la Estrategia de Lisboa

El nuevo siglo traerá un nuevo impulso para la integración europea en general y para las medidas de emprendimiento en particular. La entrada en el siglo XXI estaba cargada de promesas de futuro en los que la globalización y las nuevas tecnologías eran las canteras de cuyos materiales se forjaría “la economía más competitiva y dinámica del mundo en 2010” (Consejo Europeo, 2000). En ese marco, en el año 2002, con la intención de dar un nuevo impulso y mayor alcance a este tipo de medidas, se convocó a un debate público en el que participaron tanto particulares como organizaciones públicas, universidades, organizaciones empresariales y otros agentes, que formularon 240 respuestas escritas en relación con dos cuestiones principales: ¿Qué hace falta para que surjan más emprendedores? y ¿Cómo se puede orientar a las empresas hacia el crecimiento? Los resultados de dicho debate fueron volcados en Libro Verde *El espíritu empresarial en Europa* (Comisión Europea, 2003), donde se presenta un enfoque integral para la promoción del espíritu empresarial y el emprendimiento. Con la instancia consultiva del Libro Verde, se intentaba dar legitimidad social a las medidas sobre emprendimiento. Pero a pesar de las intenciones de apertura y pluralidad que lo animaron, los contenidos y las medidas recomendadas no parecen haber expresado la pluralidad de voces llamadas a opinar, a juzgar por el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE):

Aunque el Comité reconoce la transparencia de la Comisión al publicar todas las contribuciones recibidas en su sitio Internet, el Plan de Acción contiene muy pocas referencias concretas a los comentarios enviados y no se especifica cómo se analizaron e incorporaron las respuestas. Dado el alcance de esta consulta y el interés generado en toda la UE, sería lamentable que estas respuestas no se analizaran de forma detenida, y, si efectivamente se han analizado, debería hacerse patente en el Plan de acción (CESE, 2005).

Este señalamiento por parte del CESE debe vincularse al problema de la tensión entre los actores “socialmente orientados” y los “económicamente orientados”. La crítica airada del ETUCE al PE2020, que resumimos en el capítulo anterior, parece tener ya antecedentes en el período que Barbier señaló como “del único período en el que los “actores sociales” llegan a tener un eco significativo” (Barbier, 2012, p. 421). Esta reacción del Comité Económico y Social, es indicativo también de lo señalado por uno de los expertos entrevistados, sobre la preponderancia de la visión “economicista” de determinados actores en el contenido de las medidas, que hemos citado más arriba¹⁰¹.

Lo cierto es que en base al Libro Verde, el Consejo Europeo de Bruselas de marzo de 2003 encargó a la Comisión que presentara un segundo Plan de acción en favor del espíritu empresarial para su próxima reunión en la primavera de 2004. Como resultado de

¹⁰¹ *Supra*. punto 5.1.3 p. 153.

este proceso, la Comisión presentó el Plan de Acción *El programa europeo en favor del espíritu empresarial* (Comisión Europea, 2004). El Plan se abre con un argumento sobre “el reto del espíritu empresarial en Europa”, resaltando –nuevamente– la importancia de los emprendedores para el crecimiento económico, la innovación y la creación de empleos, pero lamentando que “pese a las medidas adoptadas desde entonces, hasta ahora la UE no ha conseguido reducir la diferencia en el PIB per cápita con Estados Unidos; de hecho, la diferencia de productividad se acentúa cada vez más” (Comisión Europea, 2004, p. 3). Más allá de cierto optimismo plasmado en la evaluación de los primeros cinco años de la EEE, en el comienzo del nuevo siglo Europa parecía perder la carrera frente a la economía estadounidense y el riesgo se acentuaba “a medida que las economías asiáticas emergentes se desarrollan”. De hecho, los datos del *Eurobarómetro* de 2002 recogidos en el plan indicaban que, más allá de los esfuerzos realizados, las medidas no habían sido suficientes y que la Unión

...no está explotando plenamente su potencial emprendedor. No está consiguiendo animar a suficientes personas a convertirse en emprendedores [ya que] aunque el 47 % de los europeos declara preferir el empleo autónomo, sólo un 17 % hace realidad sus ambiciones [y] sólo el 4 % de los europeos declara estar dando los pasos necesarios para crear una empresa o ser emprendedor desde hace menos de tres años, frente al 11 % en Estados Unidos” (Comisión Europea, 2004, p. 3).

Pese a los esfuerzos iniciales, Europa parecía seguir mostrando un déficit en materia de emprendimiento, por lo que debía redoblar sus esfuerzos. El diagnóstico era claro, como también su receta: “para reforzar su posición económica, Europa necesita más espíritu emprendedor” (Ibídem). Este nuevo impulso adquiere un carácter más profundo si recordamos que en ese mismo año 2004, los resultados del informe Kok habían llevado a reformas en la gobernanza europea en dirección a reforzar la coordinación económica, la cual subordinaría las medidas sociales. En cuanto a las medidas específicas expresadas en el Plan, salvo algunos matices, van en la misma línea que las correspondientes al plan de 1998, por lo que evitamos repetirlas. Nos interesa, en cambio, avanzar sobre otras acciones llevadas a cabo en el contexto de la Estrategia de Lisboa y que han sido destacadas por nuestros informantes clave.

5.3.3 Otras medidas en el marco de la Estrategia de Lisboa

Es preciso señalar un conjunto de medidas que se llevaron a cabo en el segundo lustro del nuevo siglo y que darán forma a la fisonomía de las políticas europeas de emprendimiento tal como las conoceremos en su nuevo relanzamiento, con Plan del año 2013. En concreto, por el lado de lo que hemos llamado el “eje cultural”, deben destacarse la Comunicación

Aplicar el programa comunitario de Lisboa: Fomentar la mentalidad empresarial mediante la educación y la formación (Comisión Europea, 2006a), el lanzamiento de las *Competencias clave para el aprendizaje permanente - Un marco europeo* y la conferencia que dará lugar a la *Agenda de Oslo sobre el emprendimiento en educación* (European Commission, 2006)¹⁰². En cuanto al eje de un “entorno apropiado” se destaca el *Small Business Act* para las PYME europeas, de 2008 (Comisión Europea, 2008c). A ellos deben sumarse el *Procedimiento BEST*, que si bien inicialmente se enfocó en las medidas referidas al entorno, en el año 2002 incorporaría el eje cultural a su análisis y la promoción de las “buenas prácticas” en educación y formación.

En cuanto a las medidas educativas y de formación nos interesa destacar el lanzamiento de las *Competencias clave para el aprendizaje permanente - Un marco europeo* como anexo a una recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo de 18 de diciembre de 2006. En nuestra entrevista con un informante clave en la Dirección General de Empresa, este documento fue señalado como un hito en la coordinación de las medidas educativas en general y de la educación emprendedora en particular. Una de las razones es que el documento fue aprobado por el Consejo Europeo, donde participan los ministros de educación de los países miembros, por lo que el documento expresa “cierto acuerdo al menos en la definición de las competencias emprendedoras” para todos los países de la Unión (EIC4).

Las competencias clave son definidas como “aquéllas que todas las personas precisan para su realización y desarrollo personales, así como para la ciudadanía activa, la inclusión social y el empleo” (Comisión Europea, 2007a, p. 3). Las ocho competencias son:

1. comunicación en la lengua materna;
2. comunicación en lenguas extranjeras;
3. competencia matemática y competencias básicas en ciencia y tecnología;
4. competencia digital;
5. aprender a aprender;
6. competencias sociales y cívicas;
7. **sentido de la iniciativa y espíritu de empresa, y**
8. conciencia y expresión culturales.

¹⁰² La Conferencia Europea sobre Educación Emprendimiento se llevó a cabo en Oslo, el 26-27 de octubre de 2006. Diversos representantes de instituciones españolas participaron en la reunión. Cabe destacar la presencia de Elisa Sáinz Ruiz, perteneciente a la Dirección General de Política de la Pyme del Ministerio de Industria de España. Los dos expertos entrevistados (EIC5 y EIC6) también estuvieron presentes. El objetivo de la conferencia era intercambiar experiencias y buenas prácticas para discutir cómo avanzar en la promoción de la educación empresarial de manera más sistemática, basado en “pruebas concretas”.

La noción de competencias emprendedoras será central, como analizaremos en el capítulo séptimo, en la construcción de la “solución” al déficit de iniciativa emprendedora y comporta, en el marco de crisis de la sociedad salarial, un mecanismo estrechamente vinculado a las nuevas formas de subjetivación en el trabajo (Amigot Leache & Martínez, 2013).

En cuanto a la promoción de medidas para generar un ambiente propicio para el emprendimiento, en 2008 se lanzó *Pensar primero a pequeña escala*. “*Small Business Act*” para Europa, una iniciativa en favor de las pequeñas empresas. El documento comienza con un balance positivo de lo realizado en materia de promoción del emprendimiento y el espíritu de empresa hasta el año 2007. Sin embargo, la Comisión reconoce que

Pese a estos alentadores avances, la UE aún debe tomar otras medidas importantes para aprovechar todo el potencial de las PYME. En general, las PYME de la UE aún tienen menor productividad y crecen más lentamente que las de Estados Unidos. [...] Las PYME aún se enfrentan a deficiencias del mercado en ámbitos como las finanzas (especialmente el capital riesgo), la investigación, la innovación y el medio ambiente, que socavan las condiciones en que operan y compiten. [...] Además, el número de PYME europeas que innovan con éxito es menor que el de las grandes empresas. La situación se ve empeorada por dificultades estructurales como la falta de cualificaciones técnicas y de gestión, así como por la persistencia de rigideces en los mercados laborales a escala nacional (Comisión Europea, 2008c, p. 3).

Otra vez los esfuerzos parecían no haber sido suficientes. Pese a los avances, el diagnóstico se repetía. Por ello, el *Small Business Act* se propone como “una ambiciosa iniciativa política para las PYME [...] a fin de fijar irreversiblemente el principio de “pensar primero a pequeña escala” (*Think Small First*) en la formulación de políticas (Comisión Europea, 2008c, p. 4), en el cual resuena la idea de un cambio profundo en las políticas públicas sugerido por la teoría económica, como mencionamos más arriba. Así, sobre el final de la Estrategia de Lisboa, el entusiasmo inicial se transformó en un sombrío llamado a redoblar los esfuerzos para salir de la crisis, con un conjunto de medidas cuya orientación política queda de manifiesto en ideas como la recién citada “persistencia de rigideces en los mercados laborales” que impedirían el desarrollo del espíritu emprendedor, sobre lo cual volveremos.

5.3.4 Las políticas de emprendimiento en el marco de la Estrategia Europa 2020

Un año después del lanzamiento de la *Estrategia Europa 2020*, se realizó una revisión de las acciones del *Small Business Act*, donde se reconoce el avance de las medidas

implementadas, pero se destaca que debía profundizarse la adopción de las acciones recomendadas, que debía “hacerse más”, que existía una “necesidad continua” de introducir cambios. Este tipo de enunciados parecen ser distintivos de la estructura argumentativa del discurso europeo. Se indica que los esfuerzos no son suficientes, lo cual lleva a una suerte de espiral de nuevas reformas. Hay en ello una fuerte imputación de responsabilidades políticas a los Estados Miembros. Por ello, en un tono similar al diagnóstico intermedio de la Estrategia de Lisboa, se reclama mayor compromiso por parte de los Estados para “realizar las tareas que les incumben” (Comisión Europea, 2011, p. 2).

Al mismo tiempo, la Comisión lanzaba un llamado a pensar sobre *Un nuevo concepto de educación: invertir en las competencias para lograr mejores resultados socioeconómicos* (Comisión Europea, 2012b), donde se sugieren una serie de “prioridades estratégicas” en materia de inversión en educación y formación, a fin de “desarrollar las aptitudes de los ciudadanos” como condición fundamental “para impulsar el crecimiento y la competitividad” (Ibídem p. 2). Allí se señala que “hay que concentrar esfuerzos en el desarrollo de competencias transversales [...] y, en particular, las relacionadas con el emprendimiento” (Ibídem, p. 4). El *Small Business Act* y el documento sobre *un nuevo concepto de educación* continúan la doble estrategia trazada desde inicios de la Estrategia Europea por el Empleo y son la antesala del *Plan sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*, de 2013.

Este Plan surge como parte de esos diagnósticos y como complemento de las dos iniciativas recién mencionadas. En el contexto de la crisis económica “más grave de los últimos cincuenta años” y frente a los “más de veinticinco millones de personas sin empleo”, la reacción de Europa fue redoblar la apuesta: “para recuperar el crecimiento y un alto nivel de empleo, Europa necesita más emprendedores” (Comisión Europea, 2013c, p. 3). Casi dos décadas de esfuerzos coordinados parecían no haber sido suficientes para revertir las condiciones estructurales y culturales que permitieran el definitivo florecimiento de la “Europa de los emprendedores”.

El PE2020 plantea una visión que se pretende “renovada” (p. 3), en base a tres pilares:

Pilar nº 1: Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas.

Pilar nº 2: Crear un entorno en el que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer.

Pilar nº 3: Establecer modelos y llegar a grupos específicos.

En cuanto al carácter “renovado”, cabe decir que más que agregar nuevos contenidos a los propuestos en los planes anteriores, debe entenderse como un renovado impulso político. En cuanto a su forma, los tres pilares del Plan se corresponden a la “doble estrategia”

inicial, siendo que el tercer punto mencionado puede incluirse, como veremos en lo que sigue, en el eje “cultural”¹⁰³.

En general, los emprendedores potenciales se encuentran en Europa en un entorno duro: la educación no ofrece una base sólida para la carrera emprendedora, hay dificultad de acceso al crédito y a los mercados, problemas para traspasar negocios, miedo a sanciones en caso de fracaso y onerosos procedimientos administrativos. El *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento de 2013 (Annual Growth Survey)* destaca la necesidad de mejorar el entorno emprendedor para aumentar la competitividad de la economía de la UE. [...] No solo el entorno es un reto, también existe una cultura muy extendida que no reconoce ni recompensa suficientemente las iniciativas empresariales ni ensalza a los emprendedores que triunfan, como modelos que crean empleo y riqueza. Para que el emprendimiento se convierta en el motor de crecimiento de nuestra economía, Europa necesita una amplia y profunda revolución cultural (Comisión Europea, 2013c, pp. 4-5).

La doble estrategia para fomentar el emprendimiento continuaba formalmente igual a la enunciada en el Plan de 1998¹⁰⁴, pero esta vez se inscribe en el contexto de crisis que es asumido como “un catalizador de profundos cambios y reestructuraciones” (p. 3) frente a los persistentes retos económicos. Como veremos en la tercera parte, la lectura de la crisis hecha por las instituciones europeas llevó a una serie de replanteamiento (“repensar la educación”, “relanzar el espíritu emprendedor”, “una nueva narrativa para Europa”) que no implicó un cambio de rumbo sino una profundización del rumbo trazado en décadas anteriores.

Antes de exponer en detalle las medidas propuestas en tres pilares del Plan de 2013, resumimos en el Cuadro 8 los argumentos que motivaron a cada uno de los Planes sobre emprendimiento.

¹⁰³ De hecho, el Plan de 2004 ya recomendaba “Para crear actitudes más positivas en relación con el espíritu emprendedor en la sociedad en su conjunto, la Comisión apoyará la organización de campañas de sensibilización. Las campañas podrán presentar en los medios de comunicación modelos, casos de éxito e historias de fracasos. Estas campañas destacarán la contribución positiva del espíritu empresarial a las necesidades de la sociedad (responsabilidad social de las empresas)” (p. 21).

¹⁰⁴ Quizá sea preciso destacar que, si atendemos específicamente a la extensión de los documentos, los incrementos de su volumen en el tiempo son significativos: si el Plan de 1998 contenía solo 12 folios, seis años más tarde nos encontramos con un documento de 22 folios y el documento de 2013 contiene 36 folios.

Cuadro 8: Argumentos que justifican los Planes sobre emprendimiento

Plan / año	Argumento
1998	“Los agentes políticos y económicos son cada vez más conscientes de que una de las claves para permitir el aumento del empleo y la competitividad en Europa es emprender una actuación general para fomentar el espíritu empresarial” [...] “para la futura competitividad de la economía europea y para generar crecimiento es esencial que exista una sólida cultura empresarial” (Comisión Europea, 1998, p. 1).
2004	Se ha observado una correlación positiva y sólida entre espíritu empresarial y resultados económicos en términos de crecimiento , supervivencia de empresas, innovación , creación de empleo , cambio tecnológico, incremento de la productividad y exportaciones [...] El espíritu empresarial es un motor principal de la innovación , la competitividad y el crecimiento . Para liberar todo su potencial empresarial, la UE debe adoptar medidas radicales que conviertan Europa en un lugar más atractivo para la actividad empresarial (Comisión Europea, 2004, pp. 3-4).
2013	Para recuperar el crecimiento y un alto nivel de empleo , Europa necesita más emprendedores (Comisión Europea, 2013c, p. 3). El emprendimiento hace que la economía sea más competitiva e innovadora , y es fundamental para alcanzar los objetivos de varias políticas sectoriales europeas. Comercializar nuevas ideas mejora la productividad y crea riqueza.

Fuente: elaboración propia en base a los documentos referidos

El emprendimiento como vector de generación de empleo, competitividad, crecimiento e innovación constituye la idea fuerza que sostiene la estrategia argumentativa de la Comisión a la hora de proponer estas medidas. Veremos luego cómo engarza este argumento con la construcción del problema de la política pública. Lo cierto es que para lograr una “sociedad emprendedora” las medidas se estructurarán en torno a los ejes de la cultura emprendedora y de un ambiente propicio para el surgimiento de nuevos emprendimientos y el desarrollo de los existentes.

Los destinatarios de estas políticas son un variado conjunto de agentes económicos que van desde las empresas existentes hasta aquellos individuos que pueden ser calificados como “emprendedores potenciales”. De hecho, los planes mencionados contemplan que las pequeñas y medianas empresas “varían de tamaño, sector de actividad y forma jurídica” (Comisión Europea, 2013c, p. 5), por lo que sus medidas contemplan, dentro de las empresas existentes, tanto a empresas unipersonales, microempresas, empresas pequeñas y medianas, según la clasificación por su tamaño y volumen de negocio, cooperativas o trabajadores autónomos. Pero al mismo tiempo se dirigen a emprendedores potenciales, a quienes se incita a “devenir emprendedores”, por lo que en este caso el destinatario es la población en general, aunque centrándose en aquellos grupos con mayores dificultades de acceder a un empleo o, en términos de la Comisión, “los grupos infrarrepresentados en la

población emprendedora”: “las mujeres, los mayores, los inmigrantes, los desempleados y los jóvenes” (Comisión Europea, 2013c, p. 25). Volveremos en detalle en la tercera parte a la construcción de la población objeto. Pasemos ahora, a las principales medidas sugeridas en el Plan de emprendimiento 2020.

a) Eje “educación, formación y cultura”

La “amplia y profunda revolución cultural” que reclama la Comisión para “relanzar” el espíritu emprendedor, tiene como uno de sus ejes centrales un llamado a reformar los sistemas educativos. Estas reformas trascienden por mucho la temática específica del emprendimiento, y se inscriben en un terreno de disputa sobre la función de los sistemas educativos europeos, que han llevado al “Proceso de Boloña” y a numerosas reformas en los sistemas educativos primarios y secundarios y de Formación Profesional.

El Plan de emprendimiento de 2013, retomando los lineamientos del documento *Un nuevo concepto de educación*, destaca que

Acaben o no fundando empresas o empresas sociales, los jóvenes que se benefician del aprendizaje del emprendimiento desarrollan los conocimientos empresariales y aptitudes y actitudes esenciales, como la creatividad, la iniciativa, la tenacidad, el trabajo en equipo, el conocimiento del riesgo y el sentido de la responsabilidad. Esa es la mentalidad emprendedora que les ayuda a transformar las ideas en actos y también aumenta considerablemente la empleabilidad (Comisión Europea, 2013c, p. 6).

La frase “acaben o no fundando empresas” es central en nuestro análisis, puesto que sustenta nuestra hipótesis de lectura que sostiene que el objetivo de estas políticas no se limita a la creación de nuevas empresas sino a dar forma a nuevos sujetos sociales.

Una de las instituciones educativas llamadas a ocupar un rol central en el desarrollo de la nueva cultura emprendedora son las universidades, para lo cual la Comisión, en colaboración con la OCDE, propone “un marco para universidades emprendedoras”. Pero la experiencia práctica del emprendimiento, continúa el documento, también puede adquirirse al margen de la educación, por lo que “debe animarse a la juventud para que desarrolle su capacidad de emprendimiento mediante el aprendizaje informal y no formal, como el voluntariado”. Es decir, la educación emprendedora se promueve más allá de la finalidad de creación de nuevas empresas y más allá del sistema de educación formal.

Las medidas recomendadas por la Comisión son:

- Desarrollar una iniciativa paneuropea de aprendizaje del emprendimiento que reúna los conocimientos europeos y nacionales para el análisis del impacto, la puesta en común de conocimientos, el desarrollo de metodologías y el respaldo entre iguales de los profesionales de los Estados miembros.

- Reforzar la cooperación con los Estados miembros a fin de evaluar la introducción de la educación en materia de emprendimiento en cada país a partir de la experiencia real y apoyará a las administraciones públicas que deseen aprender de otras que hayan tenido éxito.
- Establecer, conjuntamente con la OCDE, un marco orientativo para fomentar el desarrollo de escuelas y centros de FP emprendedores.
- Fomentar el reconocimiento y la validación del aprendizaje del emprendimiento en entornos de aprendizaje informales o no formales.
- Difundirá a principios de 2013 el marco orientativo de la universidad emprendedora; facilitará intercambios entre las universidades interesadas en aplicar el marco; lo promoverá gradualmente entre las instituciones de enseñanza superior de la UE.
- Respalda mecanismos adecuados de creación de empresas impulsada por la universidad (como empresas semilla) y ecosistemas emergentes entre universidades y empresas en torno a los retos sociales básicos.

Además, la Comisión invita a los Estados miembros a que:

- Garanticen que la competencia clave “emprendimiento” esté integrada en los planes de estudios de la enseñanza primaria y secundaria, la formación profesional, la enseñanza superior y la educación de adultos antes del final de 2015.
- Ofrezcan la oportunidad a los jóvenes de tener al menos una experiencia empresarial práctica antes de abandonar la enseñanza obligatoria, como dirigir una miniempresa o ser responsables de un proyecto emprendedor de una empresa o proyecto social.
- Impulsen la formación en materia de emprendimiento entre jóvenes y adultos de acuerdo con sus planes nacionales de empleo, gracias a los recursos de los Fondos Estructurales, y en particular del Fondo Social Europeo (FSE), sobre todo como segunda oportunidad educativa para los que no tienen empleo ni siguen una educación o formación.
- Fomenten módulos de aprendizaje del emprendimiento para los jóvenes que participan en los planes nacionales de Garantía Juvenil.

A estas medidas, que corresponden a la educación formal e informal en todos sus niveles, pueden agregarse las medidas del Pilar nº 3 del Plan, denominado “Establecer modelos y llegar a grupos específicos”. Allí se aborda el problema de la difusión y el conocimiento de “éxitos empresariales”, bajo el supuesto de que ser emprendedor en Europa raramente se valora “como algo deseable”, lo cual respondería, al menos en parte, a que “los medios no presentan sus éxitos [empresariales] como un modelo” y lo cual llevaría a que “una carrera

empresarial tenga un rango bastante bajo en la lista de profesiones atractivas” (Comisión Europea, 2013c, p. 23). Por ello:

un elemento importante para cambiar la cultura emprendedora sería un cambio en la percepción positiva de los emprendedores mediante una comunicación práctica y positiva sobre sus logros, su valor para la sociedad y las oportunidades de crear nuevas empresas [...] un amplio debate público, especialmente en los medios, es esencial para una revolución emprendedora (Ibídem)¹⁰⁵.

Este tipo de medidas responden a lo que Boltanski y Chiapello (2002, p. 101), en sus análisis sobre la literatura managerial, llaman la lógica del *exemplum*, es decir, se “selecciona los casos retenidos según su virtud demostrativa –y lo que hay que hacer frente a lo que no hay que hacer– y no retiene de la realidad más que los aspectos que le permiten confirmar la orientación que desea impulsar”. Este tipo de lógica constituye una de las herramientas privilegiadas a la hora de promover o incentivar el espíritu emprendedor.

De esta forma, el PE2020, puede verse más como un intento de profundizar las acciones anteriores que como un plan novedoso. Se “repiten mantras”, tal como señalaba nuestro informante¹⁰⁶, pero no se han realizado modificaciones sustantivas en el contenido de las medidas, con la excepción, de gran relevancia, de asociar de modo coordinado el “emprendimiento” a la noción de “competencias”. Destacamos el “de modo coordinado”, ya que la noción de “competencias emprendedoras” es anterior a la publicación de las *Competencias Clave*, pero formalmente representará un marco “cognitivo” o “discursivo” común a partir de entonces.

A modo de resumen, a continuación en el Cuadro 9, propuesto por la Comisión en el documento *Cómo crear mentalidades y capacidades emprendedoras en la UE* (Comisión Europea, 2013b), se muestra la lógica que suponen las medidas de educación en emprendimiento para las instituciones europeas.

¹⁰⁵ El documento original en castellano (Bruselas, 9.1.2013 COM(2012) 795 final) dice “revolución empresarial”, pero creemos que es más adecuada la traducción “revolución emprendedora” si tomamos como referencia la versión inglesa, donde encontramos “entrepreneurial revolution”. Hemos adoptado este mismo criterio a lo largo del trabajo.

¹⁰⁶ (EIC6) *Supra*. punto 5.1.2 p. 149-150.

Cuadro 9: Lógica de intervención en la educación emprendedora

Efectos Globales	Mejora de la cohesión social	Empresas más productivas e innovadoras	Aumento de la tasa de creación y supervivencia de empresas y más oportunidades de empleo en las PYME	
↑				
Efectos Intermedios	Mayor participación ciudadana	Empleados más creativos y flexibles	Más empresarios potenciales	
↑				
Resultados	Mejora de la autoconfianza y la automotivación	Personas más adaptables y creativas	Actitud más positiva ante la asunción de riesgos	Mejora de las capacidades de gestión de empresas
↑				
Productos Finales	Desarrollo de las competencias básicas de emprendimiento		Desarrollo de las capacidades específicas de gestión de empresas	
↑				
Actividades	Incluir la enseñanza y aprendizaje de las competencias básicas en la educación y formación		Enseñanza y aprendizaje de las capacidades y tecnologías de gestión de empresas	

Fuente: Comisión Europea (2013c).

Vemos que entre los resultados de la educación emprendedora se conjugan la mejora de las capacidades de gestión con efectos personales o psicológicos, en definitiva subjetivos, como la autoconfianza y la automotivación, la adaptabilidad y creatividad personal y la actitud frente al riesgo. Todo ello tendría por “efectos intermedios” lograr mayor participación ciudadana, empleados más creativos y flexibles y más empresarios potenciales; y “efectos globales” como la mejora de la cohesión social y la mejora del tejido empresarial. De esta forma, la lógica que se atribuye a la educación emprendedora da cuenta de la narrativa del discurso europeo sobre el emprendimiento, sobre la que volveremos más adelante. Esta narrativa es una concatenación de acciones que partirán de señalar un “déficit” de espíritu emprendedor –situación problemática, negativa– para, a través de la mejora de las competencias emprendedoras, llegar a una situación “positiva” de mejora del empleo, creación de empresas y cohesión social. El núcleo de esta narrativa

se refiere al “devenir emprendedores” a partir de la mejora de las competencias a nivel de la población.

b) Crear un entorno para que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer

En este segundo pilar se retoman las acciones mencionadas en los planes y documentos anteriores. Se destacan “seis áreas fundamentales en las que es necesario actuar para eliminar los obstáculos existentes que impiden [la] creación y crecimiento [de nuevas empresas]”:

- acceso a la financiación (*business angels*, capital riesgo¹⁰⁷, microcréditos);
- apoyo a los emprendedores en las fases más importantes del ciclo vital y el crecimiento de las empresas;
- aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital;
- traspaso de negocios;
- procedimientos de quiebra y segunda oportunidad para emprendedores honrados;
- reducción de las cargas normativas.

Como hemos dicho, si bien este eje no es prioritario en nuestro análisis, nos interesa destacarlo puesto que se vincula con la idea de un sujeto racional que requiere un entorno apropiado para poder transformar sus ideas en proyectos emprendedores. Este ambiente debe ser lo más “transparente” posible para que el sujeto pueda tomar decisiones en un entorno que cambia permanentemente.

5.4 Recapitulando: las medidas sobre emprendimiento, entre la teoría económica y el paradigma de la activación

Al inicio de este trabajo, establecimos la idea de una racionalidad gubernamental que daba lugar a una “sociedad de empresa” y a un sujeto “empresario de sí mismo” como disparadora de nuestra indagación. Señalamos también que desde la perspectiva de la gubernamentalidad las prácticas de gobierno son entendidas como dispositivos de saber-poder, donde la teoría económica ocupa un lugar central a la hora de establecer los criterios sobre cómo gobernar (sobre los dominios de intervención y sobre los objetivos estratégicos). A la hora de analizar la europeización cognitiva, que permite la emergencia

¹⁰⁷ *Business Angels* hace referencia a inversores privados individuales que aportan capital a un nuevo proyecto de negocio. El capital riesgo (*venture capital*) hace referencia al financiamiento de *startups* o compañías emergentes. En ambos casos se hace referencia a inversiones financieras de alto riesgo, de las cuales se espera un rápido crecimiento y un alto retorno. La posibilidad de ese tipo de inversiones requiere una normativa adecuada, por lo que se vincula con las reformas de los sistemas financieros, de la gobernanza de las empresas y de los mecanismos de quiebra o “segunda oportunidad”.

de un discurso europeo sobre el emprendimiento, el enfoque de la gubernamentalidad “sale al encuentro” de los enfoques discursivos. En ese sentido, en este capítulo hemos centrado nuestro análisis en los mecanismos de la europeización que permiten la conformación de un discurso emprendedor.

Estos “mecanismos de enmarcado” se encuentran expresados en diferentes instrumentos vinculados al Método Abierto de Coordinación, entre los que hemos destacado los grupos de expertos, los Programas Nacionales de Reforma y las propias recomendaciones de la Comisión, fundamentalmente los Planes de emprendimiento. Además, mencionamos la tensión entre los actores “socialmente orientados” y los “económicamente orientados” e indicamos, tanto a través de los documentos como a partir de los informantes clave, la primacía dada a estos últimos a la hora de diseñar las medidas sobre emprendimiento.

Hemos visto además que la teoría económica propone un modelo de desarrollo basado en una “sociedad emprendedora” donde el individuo emprendedor aparece como el agente que traducirá la información (las “ideas de negocio”) en proyectos emprendedores que generen innovación, crecimiento y empleo. En nuestro análisis, esta sociedad e individuos emprendedores son ecos de la “sociedad de empresa” y el sujeto “empresario de sí mismo”. De hecho, las ideas económicas señalan que no se trata simplemente de sumar al emprendimiento como nueva herramienta a las políticas públicas, sino de transformar la acción pública en base a los principios de una sociedad emprendedora, lo cual puede ser interpretado como el intento de dar lugar a una nueva racionalidad gubernamental.

Para dar lugar a esa sociedad emprendedora, las recomendaciones europeas, siguiendo los preceptos de la teoría económica, llaman a generar un “entorno propicio” que permita la emergencia de nuevos emprendimientos y una “revolución cultural” que genere mentalidades y actitudes emprendedoras y que conduzca a una mayor valoración del emprendimiento en la sociedad. Para ello la Comisión ha propuesto, desde 1998, un conjunto de medidas para cada uno de esos ejes. Ahora bien, la “traducción” o la “recontextualización” que las instituciones europeas realizan de los postulados de la teoría económica, introducen esos postulados en el conjunto de instrumentos del Modelo Social Europeo, particularmente en las medidas de activación para el empleo.

Esto queda de manifiesto cuando las medidas sobre emprendimiento apuntan a “concienciar a grupos específicos, como las mujeres, los parados de larga duración y los grupos desfavorecidos”, a “fomentar el empleo autónomo como opción de carrera y en la formación de desempleados”, con el objetivo de ayudarlos a efectuar “una transición efectiva al trabajo por cuenta propia” (Comisión Europea, 1998) o cuando se indica que la mentalidad emprendedora “aumenta considerablemente la empleabilidad” (Comisión Europea, 2013c). De esta forma, el discurso europeo sobre el emprendimiento comienza a adoptar una forma compuesta “entre la teoría económica y el paradigma de la activación”. Veremos con más detalle estas cuestiones en el capítulo siguiente, donde se hace referencia

a cómo se ha “hecho uso” las recomendaciones europeas en el Estado español y la Comunidad Foral de Navarra, a través de los Programas Nacionales de Reformas, los Programas Operativos Regionales y otros documentos.

Veremos, en efecto, cuáles han sido algunos de los resultados del intento de conformar esa “comunidad epistémica reflexiva” a la que apuntan los mecanismos del Método Abierto de Coordinación, a través de la promoción de “buenas prácticas”, de la difusión de jornadas y del financiamiento de los Fondos Estructurales. Pondremos el acento tanto al nivel de las medidas generales más importantes (leyes, programas) como, en el caso de Navarra, en el lenguaje utilizado tanto en los documentos como por los informantes claves entrevistados y en las acciones (jornadas, talleres) que abordamos en el trabajo de campo, que se han llevado a cabo “haciendo uso de Europa”.

6. EL DISCURSO EUROPEO SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN EL ESTADO ESPAÑOL Y EN LA COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA

España necesita pensar en grande y trabajar para los pequeños que emprendan un proyecto capaz de crear empleo (Mariano Rajoy, Presidente del Gobierno de España 2011-)¹⁰⁸

Navarra necesita proyectos y gente que apueste por crear su propia empresa como forma y modelo de vida (Yolanda Barcina, Presidenta del Gobierno de Navarra 2011-2015)¹⁰⁹.

Este capítulo se divide en dos partes. La primera tiene por objetivo mostrar, fundamentalmente en los Programas Nacionales de Reforma¹¹⁰, la correspondencia entre las recomendaciones y planes europeos y las medidas adoptadas en el Estado español. La segunda, aborda la “los usos” del discurso europeo sobre el emprendimiento en Navarra, donde, además de documentos oficiales, expondremos la información obtenida a partir de la técnica de observación participante llevada a cabo como parte de nuestro trabajo de campo. En ambos casos, no se pretende presentar una enumeración exhaustiva de las medidas, lo cual supondría un trabajo extenso y repetitivo, sino señalar las medidas más significativas, con el objetivo de poner de manifiesto su inscripción en marcos cognitivos y normativos comunes.

6.1 Usos de Europa I: los Planes Nacionales de Reforma

Para analizar la forma en que la europeización discursiva ha tenido lugar en España, debemos abordar en primer lugar los Programas Nacionales de Reforma (PNR). Hemos señalado que los PNR no implican por sí mismos que las acciones enunciadas se lleven a cabo. Por eso, al mismo tiempo, será preciso hacer referencia a las medidas efectivamente tomadas en el Estado español y en la Comunidad Foral de Navarra. Si bien nos centraremos en el marco de la Estrategia Europa 2020, resulta pertinente remontarse a los compromisos asumidos por el gobierno español los años previos a la crisis desatada en 2008. Concretamente, partiremos del PNR de 2005, momento en que se revisaba la

¹⁰⁸ Disponible en: <https://goo.gl/C5g6Qk> [Consulta: 25/08/2016].

¹⁰⁹ Disponible en: <http://goo.gl/TmBeY1> [Consulta: 12/03/2016].

¹¹⁰ Puede accederse a los PNR a través del portal del portal de Empleo del Gobierno de España: Disponible en: <https://goo.gl/JT34xD> [Consulta: 12/08/2016].

Estrategia de Lisboa. En aquel entonces los programas eran de carácter trianual, por lo que su planificación fue hecha para el período 2005-2008.

En primer lugar, cabe destacar la coyuntura económicamente favorable en que se redacta el PNR de 2005, donde se resalta que la economía española “muestra un elevado ritmo de crecimiento del PIB, el triple que la media europea, a la vez que su tasa de paro se ha reducido por debajo del 10%, por primera vez desde 1979” (PNR, 2005). Como veremos, en materia de promoción del emprendimiento, el cambio de coyuntura marcado por la crisis no llevará a un cambio en el *diagnóstico* y las *vías de acción* –o en los marcos cognitivos y normativos–, sino que se acentuará su dirección.

Por otra parte, es relevante destacar que el PNR de 2005 fue redactado por equipos del gobierno de la VIII legislatura, presidida por José Luis Rodríguez Zapatero, del Partido Socialista Obrero Español. Si bien en este trabajo no hemos abordado las diferencias entre el gobierno de Rodríguez Zapatero y el que luego encabezará Mariano Rajoy por el Partido Popular, es interesante resaltar, en lo que respecta específicamente a las medidas sobre emprendimiento, la continuidad entre las formas de justificación, los diagnósticos y las vías de acción sugeridas por uno y otro gobierno en esta materia. Hacer una breve referencia a los PNR correspondientes a distintas legislaturas (VIII, IX y X), encabezadas por distintos partidos políticos, en coyunturas económicas notoriamente diferentes y mostrar la continuidad de las políticas de emprendimiento, refuerza nuestro argumento sobre el carácter estratégico de mediano plazo de estas medidas.

Es decir, mostrar la continuidad en las formas de diagnóstico y vías de acción de las políticas de emprendimiento antes y después del comienzo de la crisis y con dos gobiernos de diferente partido, permite afirmar que el discurso sobre el emprendimiento puesto en juego en el Estado español en el marco de la Estrategia Europa 2020 no responde a una medida coyuntural sino que retoma un *proyecto político* de mediano plazo que, como hemos visto, se remonta al menos a la Estrategia Europea por el Empleo de 1997. Lo cual, a su vez, debe ser entendido en relación al carácter *iterativo* del método abierto de coordinación. Esto no implica que las diferencias de contextos no sean relevantes. Esto es, no tienen el mismo impacto, por ejemplo, las medidas de emprendimiento en un contexto de crecimiento y creación de empleo que en un contexto recesivo y mediado por dos reformas de la Ley de empleo –en 2010 y en 2012– que profundizaron la tendencia a la fragmentación del mercado de trabajo (Casas Baamonde, 2013; Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer et al., 2013). En cualquier caso, lo que nos interesa destacar es que el sentido de la “europeización discursiva” en materia de emprendimiento manifiesta una misma dirección, que se ha visto acentuada en el marco de la crisis.

En el debate sobre el Estado de la Nación de mayo de 2005, el entonces presidente José Luis Rodríguez Zapatero manifestaba que “en el inmediato futuro, el Gobierno se propone aprobar el Plan de Fomento Empresarial, presentar el Plan Nacional de Reformas para cumplir con el objetivo de Lisboa y avanzar en los trabajos relativos a la reforma

fiscal” (*El País*, 11/05/2005)¹¹¹. El PNR 2005-2008 contemplaba siete ejes, cada uno de los cuales presenta un diagnóstico y unos objetivos específicos, además de desarrollar las medidas dirigidas a su cumplimiento. El séptimo eje corresponde al “Plan de Fomento Empresarial” (en adelante PFE), como respuesta a las directrices integradas nº 14 y 15 de la Estrategia de Lisboa revisada. En este eje, el PFE destaca un conjunto de características básicas sobre la creación, la consolidación y la destrucción de empresas en aquel momento en España, *teniendo en cuenta solamente las empresas con más de un trabajador*.

Entre otras cuestiones, se destaca que “España presenta un escaso espíritu emprendedor”, entendido este concepto como “la capacidad que tienen los agentes de una economía de poner en marcha una idea empresarial concreta”. Esto se fundamentaba con el hecho de que la proporción de la población que daba entonces los primeros pasos para emprender un proyecto empresarial o tenía la intención de hacerlo en el corto plazo, se encontraba “muy por debajo de la media de los países de nuestro entorno”. En concreto, se señala en este punto que la tasa de creación de empresas de la economía española era un 10% frente al 11,2% europeo¹¹². En relación a este “escaso espíritu emprendedor” se señalaba que “los estudiantes españoles manifiestan su *preferencia por ser funcionarios o empleados de una gran empresa*, antes que desarrollar su propio proyecto empresarial” (El subrayado es nuestro).

Además, se menciona que “el coste de abrir y cerrar una empresa es elevado” y que en comparación con la UE, “el número de trámites administrativos necesarios en España para iniciar una actividad empresarial (10) es superior al promedio de la UE-15 (7,6), y el coste de los mismos también resulta ser mucho mayor tanto en términos de tiempo, como de dinero”. El diagnóstico del PNR resalta también el reducido número de empresas de base tecnológica existente en España. Otra característica relevada es que las nuevas empresas “tienen una reducida probabilidad de crecer” y que el porcentaje de nuevas empresas que alcanzan 20 o más empleados y un crecimiento del 50% en la facturación en los cinco primeros años de vida es muy inferior al de otros países de la UE. Por último, se indica que existe una clara infrarrepresentación de los colectivos de jóvenes y mujeres en el mundo empresarial.

Para dar impulso al emprendimiento y revertir la situación indicada en el diagnóstico se proponen las siguientes medidas, plasmadas en el Plan de Fomento Empresarial, lanzado en 2006 y que contó con cinco líneas de actuación, de las cuales nos detenemos en la primera de ellas, por ser la más vinculada a nuestro problema de investigación:

¹¹¹ Disponible en: <https://goo.gl/f589vt> [Consulta 02/03/2015].

¹¹² El documento no explicita las fuentes.

Cuadro 10: Principales ejes Plan de Fomento Empresarial

I	Potenciar la iniciativa emprendedora en la sociedad
1	<i>Enseñanza primaria y secundaria:</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Promover la implantación de “programas de creación de mini-empresas” en la Educación Secundaria Obligatoria. - Sensibilización y formación de formadores. - Difusión de material didáctico de apoyo a la tarea docente.
2	<i>Formación profesional</i>
	- Reforzar dentro de la orientación laboral la formación necesaria para crear una empresa, así como el conocimiento del entorno empresarial.
3	<i>Promover la Universidad emprendedora</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar el mapa de los programas que promuevan la iniciativa emprendedora en las universidades españolas y difundir los conocimientos adquiridos. - Impulsar y promover medidas que faciliten la compatibilidad de la labor docente e investigadora con la actividad empresarial, lo que constituirá un gran avance hacia el concepto de universidad emprendedora. En este sentido, la reforma de la Ley Orgánica de Universidades contemplará específicamente el impulso de esta medida.
4	<i>Ayudas a Jóvenes Empresarios y Mujeres Emprendedoras</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Impulso al Microcrédito. - Bonificaciones para la contratación de jóvenes y creación de PYME por parte de mujeres y jóvenes.
5	<i>Estímulo de la iniciativa emprendedora</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de una nueva Línea de financiación ICO para Emprendedores. - “Emprendemos juntos”. Celebrar conjuntamente con las CC.AA el Día del emprendedor en el mes de mayo.
II	Fomentar la creación de nuevas empresas y el crecimiento empresarial
III	Incrementar la capacidad de innovación y la transferencia de conocimiento
IV	Internacionalización
V	Simplificación Administrativa

Fuente: Programa Nacional de Reformas de España (2005).

Dos años después de su lanzamiento, se realizó un *Balance de la implementación del Programa Nacional de Reformas 2005-2007*. Allí se mencionan los avances de las medidas implementadas del PNR, entre las que se destaca la puesta en marcha del Plan de Fomento Empresarial. Se indicaba además que, según la última actualización del

Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE, “el número total de empresas activas en España aumentó un 5,1% en 2006, el mayor crecimiento desde que se publica esta estadística. [Además,] la creación de sociedades mercantiles ha aumentado su ritmo de crecimiento desde el 6,1% de 2006 al 6,5% de 2007”, lo cual mostraba el cumplimiento, al menos en parte, de los objetivos propuestos. A pesar de esos resultados cuantitativamente positivos, se destacaba que “sin embargo, no se han producido todavía avances significativos en la tasa de creación de empresas de más de un trabajador”. La tendencia de la economía española de generar un tipo de empresa unipersonal no podía ser revertida siquiera en años de bonanza económica y con medidas específicas destinadas a ello.

Por otra parte, cabe destacar el programa “Emprendemos Juntos”¹¹³, anunciado ya en el PFE, que comenzó en 2007 por un plazo de cinco años. El programa, impulsado por la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, apuntaba a “poner de manifiesto la importante contribución del empresariado y del emprendimiento al desarrollo económico y a la creación de riqueza y empleo en España” y se basaba en un enfoque dual: por un lado impulsar iniciativas e instrumentos públicos o público-privados de desarrollo del emprendimiento “que presenten enfoque innovador y transferible” y, por otro, promover “la celebración de jornadas y foros de encuentro” donde emprendedores y empresarios “puedan compartir conocimientos y experiencias, tanto de éxito como de fracaso y conozcan los instrumentos a disposición del emprendedor para impulsar la creación de empresas, su consolidación e internacionalización, mejorar su nivel de competitividad, estimular el desarrollo de redes de trabajo académicas y empresariales y favorecer la colaboración empresarial”. Este tipo de programas responde la lógica del *exemplum* señalada anteriormente y se corresponde con las jornadas como *Navarra Jobs* y *Pamplona Innovation Week* que describiremos más abajo. “Emprendemos Juntos” se proponía además como un “referente en la cooperación institucional público-privada” y fue reconocido como *buena práctica* por la Comisión Europea en 2007 y posteriormente en 2010.

Vemos que el diagnóstico y las vías de acción del PNR presentado por el gobierno español en 2005 se corresponde con los ejes propuestos en los diversos documentos europeos sobre emprendimiento, particularmente con el Plan de acción *El programa europeo en favor del espíritu empresarial*, publicado por la Comisión un año antes: se indica un *déficit* de espíritu emprendedor en base a las intenciones de la población de crear nuevas empresas, en beneficio de otras formas de empleo (funcionario o empleado). Se hace referencia a las cargas administrativas, así como a la baja inversión en innovación tecnológica. Se observa el mismo núcleo argumentativo que asocia emprendimiento con creación de empleo, innovación y crecimiento económico. Además, en conjunto, las medidas propuestas van destinadas a lograr un “entorno propicio” y “un cambio cultural”.

¹¹³ Disponible en: <https://goo.gl/jedAjG> [Consulta: 11/09/2015].

Como veremos, la crisis no modificó en lo sustancial las políticas de emprendimiento sino que les otorgó un nuevo impulso como instrumento de crecimiento, innovación y creación de empleo.

Dos elementos de las referencias anteriores requieren ser destacados. El primer lugar, el criterio comparativo que permite sostener el “escaso espíritu emprendedor” en España. Es decir, el diagnóstico es producto de la relación del Estado español con “la media de los países de nuestro entorno”. Este criterio comparativo es propio del Método Abierto de Coordinación, tal como fuera analizado en el capítulo anterior, y pone de manifiesto el carácter performativo del mismo, es decir, su direccionamiento hacia la equiparación de los indicadores del Estado con la media europea. Por otro lado, nos interesa destacar la valoración sobre la decisión de los estudiantes por “ser funcionarios o empleados de una gran empresa”, que se vincula al “escaso espíritu emprendedor” y es uno de los ejes de los interrogantes analizados en este trabajo, vinculado al desplazamiento del asalariado por el emprendedor, que retomaremos en el la tercera parte.

6.1.1 La crisis de 2008 y las políticas de emprendimiento en España, ¿continuidad o cambio?

Las medidas adoptadas al calor del crecimiento económico que acompañó por más de la mitad de su curso a la Estrategia de Lisboa, vieron opacado su optimismo ante lo que en 2009 era visto como, “la peor recesión económica de carácter global desde la segunda guerra mundial” (PNR, 2009). El Informe Anual de Progreso del Programa Nacional de Reformas de 2009¹¹⁴, señalaba los efectos negativos de la crisis sobre los principales objetivos del PNR propuesto en 2005. Si ya el informe de medio plazo de Lisboa había señalado las dificultades de alcanzar los objetivos iniciales la Estrategia en materia de empleo, desde el inicio de la crisis se manifestó un definitivo deterioro de los principales indicadores socioeconómicos.

Al comienzo de la crisis, no fueron pocos los reclamos de políticas expansivas para reactivar la economía. Pero la respuesta fue inflexible: ajustes presupuestarios, reformas estructurales, reformas del mercado de trabajo, entre otras. En ese contexto, la tendencia ya señalada del Modelo Social Europeo hacia las políticas de activación y las medidas de flexibilización de los mercados de trabajo se vio acentuada (Cabeza Pereiro y Ballester Pastor, 2010). Las políticas de emprendimiento no fueron la excepción. Si el diagnóstico previo a la crisis señalaba un “déficit” de espíritu emprendedor como uno de los principales factores que afectaban el crecimiento y la competitividad de la economía

¹¹⁴ El documento del PNR de 2009 se divide en dos grandes partes. Por un lado el “informe de progreso”, que indica los avances y los puntos pendientes según la planificación anterior y, por otro, las medidas de cara al futuro.

española y europea frente a sus competidores –fundamentalmente EEUU–, la crisis acentuó el sentido de ese diagnóstico y de las vías de acción a tomar.

El informe de 2009 señala inicialmente los avances en las cinco directrices del Plan de Fomento Empresarial de 2006. En relación a la primera directriz, el fomento de la *iniciativa emprendedora*, se señala un incremento en “el esfuerzo tanto en materia de sensibilización como en infraestructuras”. En mayo de 2009 había celebrado la cuarta edición del programa “Emprendemos Juntos”, que se vinculó a la celebración de la “primera Semana Europea de la PYME” promovida por la Comisión Europea en el marco del *Small Business Act*. En cuanto a las demás directrices, se enumeran las medidas de agilización administrativa (ventanillas únicas en las Cámaras de Comercio), financieras (créditos ICO y fomento de los *Business Angels*), medidas de apoyo a las PYMEs, e internacionalización.

Si bien el informe señala progresos en la gran mayoría de los objetivos planteados en el Programa Nacional de Reformas desde 2005, destaca que esos avances no han tenido un efecto positivo “en el caso de la tasa de desempleo juvenil y de la tasa de creación de empresas, que son variables que se han visto claramente afectadas por la actual situación de crisis económica”. Por ello, y como respuesta a las recomendaciones específicas hechas a España por el Consejo Europeo de marzo de 2009¹¹⁵, el PNR de 2009 centró su atención en los ámbitos del mercado de trabajo, educación y política de competencia. En lo que refiere específicamente a las medidas de promoción del emprendimiento, el PNR de 2009 retoma los mismos ejes que el presentado el 2005, en el marco del Plan de Fomento empresarial.

Para hacer frente “al grave deterioro del empleo”, el Gobierno español adoptó entonces una serie de medidas para impulsar las “transiciones hacia el empleo” –concepto eje del paradigma de la flexiguridad–, que intentaban incrementar la movilidad y reducir los períodos en el desempleo.

- i) las políticas dirigidas a hacer más eficaz la búsqueda de empleo y fomentar la movilidad geográfica (Plan Extraordinario de Medidas de Orientación, Formación Profesional e Inserción Laboral, y la Mejora de los Servicios Públicos de Empleo);
- ii) las orientadas a mantener la vinculación con el mercado de trabajo mediante el desempeño de un empleo temporal y el refuerzo de las políticas activas;
- iii) las dirigidas a estimular la contratación estableciendo nuevos alicientes a la misma, inclusive mediante la activación de políticas pasivas;
- iv) mejorar las transiciones del desempleo al empleo a tiempo parcial, incrementando los estímulos a este tipo de contratación; y

¹¹⁵ Disponible en: <http://goo.gl/BEv4pu> [Consulta: 11/03/2015].

v) **incentivar las transiciones del paro al autoempleo, facilitando y estimulando la capacidad emprendedora mediante el aumento de la proporción de las prestaciones por desempleo que se pueden capitalizar como inversión empresarial.** Parte de estas medidas de estímulo se **han dirigido específicamente a las mujeres**, con objeto de equilibrar su menor participación en el mercado de trabajo y favorecer la integración socioeconómica de determinados colectivos en riesgo de exclusión social (PNR, 2009. El subrayado es nuestro).

Como puede verse, estas medidas responden a lo ya señalado sobre los principales discursos del Modelo Social Europeo (empleabilidad, flexiguridad, activación, emprendimiento) y se verán reflejados en la Ley 35/2010 de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.

6.1.2 Los PNR en el marco de Europa 2020

A tres años del comienzo de la crisis, los indicadores sociales, económicos y financieros continuaban mostrando su deterioro a nivel Europeo, siendo España “uno de los países desarrollados que más está padeciendo en términos de empleo los efectos de la crisis internacional” (PNR, 2011)¹¹⁶. En mayo de 2011, distintas movilizaciones a lo largo del país reclamaron en contra de los recortes, los desalojos, el desempleo y la pobreza crecientes. Diversos colectivos y movimientos se conformaron y ocuparon durante meses las primeras planas de los periódicos y el debate público: el movimiento “15M”, Juventud Sin Futuro, la Plataforma de Afectados por las Hipotecas (PAH) las “Mareas” blancas y azules.

En ese contexto se lanzó el Programa Nacional de Reformas 2011 de España “que desarrolla la Estrategia Europa 2020 hacia una economía inteligente, sostenible e integradora”. El PNR se presentaba como “un elemento fundamental de coordinación económica en Europa para el crecimiento y el empleo” y su agenda de reformas incluía, entre otras cuestiones, la puesta en práctica de las medidas contempladas en la reforma laboral aprobada 2010, la reforma del sistema de pensiones y de la negociación colectiva y la estabilidad financiera a través de un proceso de recapitalización y reestructuración “que reforzará el sector financiero de forma que éste pueda contribuir a la recuperación económica”. Además del PNR, otro “elemento fundamental de coordinación económica con Europa” era la actualización del *Programa de Estabilidad*, por el cual España se comprometía a continuar el “exigente programa de consolidación fiscal para reducir el déficit al 3% en 2013 con los objetivos intermedios del 6% en 2011 y del 4,4% en 2012”. El control del cumplimiento de los objetivos de déficit se convirtió desde entonces en una

¹¹⁶ En 2010 se presentó un “Avance del Programa Nacional de Reformas de España 2010-2011”, que dio lugar al PNR de 2011.

de las principales pujas entre el Estado Español y la Unión. En esta coyuntura, la gobernanza económica europea manifestaba más que nunca su priorización de las variables económicas y financieras por sobre su modelo social (de la Porte & Heins, 2014; Guillén et al., 2016).

El PNR se apoyó en lo establecido en el “Acuerdo Social y Económico para el Crecimiento, el Empleo y la Garantía de las Pensiones” (ASE) del 2 de febrero de 2011, en el cual el Gobierno y los Interlocutores Sociales desarrollaron un “intenso proceso de diálogo tripartito” en el que se negociaron las reformas del sistema de Seguridad Social, la reforma de las Políticas Activas de Empleo incluyendo programas específicos para la situación coyuntural y otras cuestiones vinculadas con la reforma laboral y la reforma de la Negociación Colectiva.

Las políticas de emprendimiento serán abordadas fundamentalmente en el marco de la *Reforma de las Políticas Activas de Empleo* (Real Decreto-Ley 3/2011, de 18 de febrero), que se encuentran detalladas tanto en el PNR como en el ASE. En ese marco, los colectivos prioritarios en la ejecución de las políticas activas fueron los jóvenes, los mayores de 45 años, las personas con discapacidad, los desempleados de larga duración y se destaca una “especial atención” a la situación de las mujeres.

La reforma de las políticas activas contempló dos tipos de medidas: unas de carácter estructural, orientadas al medio y largo plazo, y otras de carácter coyuntural, que apuntaba a “poner en marcha en 2011 un plan de choque dirigido especialmente a jóvenes y parados de larga duración”. Las segundas proponían un programa excepcional de empleo para la transición hacia la contratación estable, dirigido a jóvenes hasta 30 años y a personas en desempleo de larga duración. Las medidas para ese plan de choque eran reducciones en las cuotas empresariales a la Seguridad Social, un programa de recualificación profesional de las personas que hayan agotado su protección por desempleo y acciones de mejora de la empleabilidad que impulsaran actuaciones de orientación y formación para el empleo, mediante la puesta en marcha de itinerarios individuales y personalizados.

Por su parte, las medidas de corte estructural y de mediano y largo plazo marcaban una clara tendencia a acentuar el “giro activador” de las políticas de empleo.

- i) Fortalecer los Servicios Públicos de Empleo (SPE) en el marco del Sistema Nacional de Empleo, “con el horizonte de aproximarnos a los estándares europeos”;
- ii) establecer un catálogo de servicios básicos a la ciudadanía, común para todos los Servicios Públicos de Empleo;
- iii) elaborar una Estrategia Española de Empleo, coordinada por el Gobierno, que defina las actuaciones a adoptar con carácter plurianual por los Servicios Públicos de Empleo para responder a las necesidades estructurales de nuestro mercado de trabajo y contribuir a la

recuperación del empleo, en conexión con los ejes de la Estrategia Europea 2020 y el Plan Nacional de Reformas;

iv) transformar en profundidad los actuales programas de políticas activas de empleo y redefinir su contenido y desarrollo para que sean más útiles para las personas desempleadas;

v) impulsar una mayor relación de las políticas activas de empleo y el sistema de protección por desempleo para reducir el tiempo en que una persona está desempleada.

El PNR destaca que todas las medidas vinculadas a la reforma de las políticas activas, junto con otras en el ámbito de la formación y la educación, “están estrechamente ligadas a los fines perseguidos por las iniciativas emblemáticas de Europa 2020 ‘Juventud en Movimiento’ y ‘Agenda de nuevas Cualificaciones y Empleos’”.

El marco normativo para la coordinación y ejecución de las políticas activas de empleo en el conjunto del Estado español se organizó en torno a la Estrategia Española de Empleo. Si bien la reforma de las políticas activas será profundizada por una nueva reforma del mercado de trabajo de 2012, nos interesa mencionar la Estrategia Española de Empleo ya que fue una medida impulsada por el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero. La Estrategia manifiesta ser “coherente con la filosofía del marco estratégico europeo [...], basado en la consecución de objetivos de empleo compartidos por el conjunto de Estados miembros de la Unión”. De esta forma, la Estrategia Española de Empleo 2012-2014 queda enmarcada en las siguientes políticas generales, de ámbito español y europeo: los Programas Nacionales de Reformas; la Estrategia Europea de Empleo, actualmente en el marco de la Estrategia Europea 2020, concretamente en sus directivas 7º a 10º.

El Fomento de la cultura emprendedora y el espíritu empresarial, figura allí entre las medidas que se proponen como referentes para las actuaciones en Políticas Activas de Empleo, en base a acciones de formación, acompañamiento, información, financiamiento, orientación y apoyo al trabajo autónomo, en la tónica de las medidas ya mencionadas.

6.1.3 Los PNR 2012 y 2013: cambio de gobierno, continuidad de las políticas

Bajo la presidencia de Mariano Rajoy por el Partido Popular, los PNR de 2012 y 2013 expresan la “agenda reformista” del nuevo gobierno para “aumentar la competitividad y sobre todo la flexibilidad de la economía española”. Para ello se propone una estrategia que

...se identifica además plenamente con la estrategia económica de la Unión Europea que persigue, en términos de las conclusiones del Consejo Europeo de marzo de 2012, “tanto una consolidación presupuestaria continua como

una actuación resuelta orientada a estimular el crecimiento y el empleo”. En particular, esta estrategia da cumplimiento a los compromisos de España, tanto en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento como en el del Semestre Europeo (PNR, 2012).

Las presiones de Bruselas sobre el gobierno español para el cumplimiento de las recomendaciones contenidas en los Pactos de Estabilidad y Crecimiento fueron constantes, tanto en materia de ajuste presupuestario como de reformas estructurales. Como hemos mencionado más arriba, la crisis económica y financiera redundó en un ajuste de los mecanismos de coordinación de las políticas a nivel Europeo y acentuó la subordinación de las políticas sociales a las políticas económicas. De hecho, en ese contexto, ambos programas de reformas concluyen su exposición de argumentos destacando que “en última instancia, estas reformas sientan las bases para el cumplimiento de los objetivos de la Estrategia Europa 2020” (PNR, 2012, 2013).

En el PNR de 2012, las medidas de promoción del emprendimiento son recogidas en los puntos 4 y 5, sobre “Mercado laboral: flexibilidad, formación y educación” y “Crecimiento y competitividad”, respectivamente. Dentro del punto 4 se destaca la reforma del mercado de trabajo aprobada mediante el Real Decreto-Ley 3/2012, de 10 de febrero, que se estructuran en torno a cuatro grandes ejes: (1) favorecer la empleabilidad de los trabajadores; (2) fomentar la creación de empleo y reducir la dualidad laboral; (3) favorecer la flexibilidad interna en las empresas como alternativa a la destrucción de empleo y (4) favorecer la eficiencia del mercado de trabajo como elemento vinculado a la reducción de la dualidad laboral. Vale destacar que la reforma del mercado de trabajo respondió, entre otros factores, a una recomendación específica, la nº 5, realizada por el Consejo Europeo al gobierno español:

Aplicar las reformas del mercado laboral y tomar medidas adicionales encaminadas a aumentar la eficacia de las políticas activas del mercado de trabajo mejorando la selección de los grupos de destinatarios, aumentando la utilización de los servicios de formación, de asesoramiento y de puesta en relación de las ofertas y las demandas de empleo, intensificando sus vínculos con las políticas pasivas del mercado de trabajo, y reforzando la coordinación entre los servicios públicos de empleo nacionales y regionales, por ejemplo intercambiando información sobre ofertas de empleo (Consejo Europeo, 2012, p. 7)

El PNR de 2012 también señalaba la necesidad de llevar a cabo reformas en el ámbito educativo y de la Formación Profesional. “La mejora de la eficiencia del sistema educativo español es esencial para dotar a la economía española de una base de capital humano que contribuya a aumentar la competitividad, el crecimiento y el empleo”. En ese marco se propone una “mejora de la empleabilidad a través de la Formación Profesional”, en la cual

se “trata de hacer más atractiva una opción para quienes desean acceder antes al mercado laboral, promoviendo al mismo tiempo el espíritu emprendedor y el autoempleo”. Buena parte de estas medidas serán recogidas en la Ley orgánica para la mejora de la calidad educativa de 2013 (LOMCE).

Otro punto abordado es el desempleo juvenil, como “uno de los problemas más acuciantes de la economía y la sociedad española y objeto de atención preferente”. Por ello, el PNR propone la puesta en marcha diversas medidas “para el impulso inmediato de la inserción laboral de los jóvenes”. Se destaca que esas medidas “responden a las recomendaciones formuladas a España por el Consejo Europeo de julio de 2011 y están en consonancia con la Iniciativa de Oportunidades para la Juventud y las recomendaciones de la Declaración de los Miembros del Consejo Europeo, de enero de 2012”. En definitiva, se establece el empleo juvenil como objetivo transversal y prioritario de la reforma del mercado laboral y políticas activas de empleo y se fomentan, además, vías alternativas para la inserción laboral de jóvenes, como el autoempleo o las prácticas profesionales. Para estas medidas se destaca “el apoyo financiero del Fondo Social Europeo para abordar diversas actuaciones cuyos objetivos son la empleabilidad e inserción laboral de los jóvenes”.

El punto 5 del PNR 2012 se refiere al apoyo a los emprendedores e impulso a la mejora de la competitividad industrial. Además de los planes y las diferentes medidas de promoción del emprendimiento a nivel europeo ya mencionadas, el Consejo incluyó entre las recomendaciones específicas para España en 2012, la nº 6, “Medidas de apoyo al emprendimiento”. Como respuesta, el PNR establece que “en un momento como el actual, en el que el *crecimiento y el empleo* son la principal prioridad para la política económica, resulta fundamental apoyar a uno de sus motores básicos: el emprendimiento”. Con este objetivo, se propone introducir un marco regulatorio específico a través de la *Ley de Emprendedores*, que propondrá una serie medidas “que simplifican y promueven la implantación de nuevas empresas y favorecen la innovación, mejora de la competitividad e internacionalización de las mismas. Asimismo, se trata de fomentar la cultura del emprendimiento en la sociedad española”.

A la Ley de Emprendedores, anunciada en el PNR de 2012 y lanzada en 2013, como una de las medidas fundamentales para el crecimiento y la creación de empleo, el PNR de 2013 sumará una nueva medida, destinada a resolver uno de los problemas más acuciantes para el Estado español, como el desempleo juvenil. Respecto al plan de acción destinado a los jóvenes, el mismo ha cristalizado en la *Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016*. La Estrategia responde a los objetivos de la “Garantía Juvenil” propuesta por la Comisión Europea y tiene por finalidad fomentar la inserción profesional de los jóvenes tanto a través de su contratación laboral como del autoempleo. De este modo, queda de manifiesto el estrecho vínculo entre las principales medidas adoptadas por el gobierno español y los lineamientos en materia de emprendimiento de la Estrategia

Europea por el Empleo en el marco de Europa 2020. Veamos ahora los principales ejes de la *Ley de Emprendedores* y de la LOMCE, que son dos claros ejemplos de la racionalidad de la acción pública orientada a crear un “ambiente propicio” y una “mentalidad emprendedora”.

a) *La ley de emprendedores*

La ley de emprendedores fue una de las promesas de campaña de Mariano Rajoy: “Si el PP gobierna, la primera medida será una ley de emprendedores” (El Mundo, 18/06/2011)¹¹⁷. Una vez llegado al gobierno, el trámite legislativo no fue sencillo. De hecho, inicialmente se dictó la Ley 11/2013, de 26 de julio, *de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo*. Posteriormente, reemplazada por la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización* (BOE, 2013a). En cualquier caso, a juzgar por las declaraciones públicas, el nuevo gobierno manifestaba su predisposición a favorecer el emprendimiento haciendo eco de las recomendaciones europeas. Un ejemplo literal de ello lo encontramos en las declaraciones de la ministra de Empleo Fátima Báñez, retomando las palabras del entonces presidente de la Comisión Europea José Manuel Durão Barroso¹¹⁸, manifestaba “...queremos poner alfombra roja a todo aquel que quiera emprender...” (Diario Público, 28/01/2013).

La ley de emprendedores se propone “definir un marco normativo que regule la actividad llevada a cabo por los emprendedores y sentar las bases para *arraigar una verdadera cultura del emprendimiento* en España”. La ley contiene las siguientes medidas:

- Medidas destinadas a impulsar la iniciativa emprendedora, que incluyen **formación en materia de emprendimiento**; creación de la **figura del Emprendedor de Responsabilidad Limitada** (desafección de su patrimonio personal) y de la figura de la **Sociedad Limitada de Formación Sucesiva** (supresión del requisito de capital mínimo para crear una sociedad), se facilita la constitución de sociedades de responsabilidad limitada en veinticuatro horas y creación de los Puntos de Atención al Emprendedor; facilitación del acceso a la segunda oportunidad, a través de un mecanismo extrajudicial de pagos.
- Medidas fiscales de apoyo al emprendedor. Se destaca aquí la “**tarifa plana**” para autónomos, por la cual aquellas personas que se den de alta por primera vez en el **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)** tendrán un descuento en su cuota. Además, se facilita la **capitalización de la prestación por desempleo** en un pago único, para crear nuevos negocios.

¹¹⁷ Disponible en: <https://goo.gl/dRTqtL> [Consulta: 11/02/2014].

¹¹⁸ *Supra*. Introducción, p. 5.

- Medidas para impulsar la financiación de los emprendedores. Incluye incentivos a financiadores de proyectos emprendedores, como líneas de crédito del Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- Medidas administrativas para fomentar el crecimiento empresarial.
- Medidas para impulsar la internacionalización de la economía española.

b) La Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa

En materia legislativa, también debe hacerse referencia a las medidas introducidas en la Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE), que corresponden específicamente al eje de la cultura emprendedora. En su artículo 18, para el nivel de educación primaria, establece que “Sin perjuicio de su tratamiento específico en algunas de las áreas de la etapa, la comprensión lectora, la expresión oral y escrita, la comunicación audiovisual, las Tecnologías de la Información y la Comunicación, el *emprendimiento y la educación cívica y constitucional se trabajarán en todas las áreas*” (BOE, 2013: 97871. El subrayado es nuestro).

Para la Educación Secundaria Obligatoria (ESO), en su primer ciclo se propone una asignatura de libre elección, llamada “Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresarial”, aunque también se contempla que el emprendimiento se trabajará “en todas las áreas más allá de su posible tratamiento específico”. En el caso de la Formación Profesional, entre sus objetivos de enseñanza se encuentra el “Afianzar el espíritu emprendedor para el desempeño de actividades e iniciativas empresariales” (BOE, 2013: 97887). En este nivel se ofrece, en cada Ciclo Formativo, el módulo profesional “Empresa e iniciativa emprendedora”¹¹⁹, donde se establecen las competencias requeridas y cuyo contenido se orienta a los conocimientos básicos de apertura y gestión de una empresa.

Por último, en el caso de la enseñanza universitaria (Regulada por la Ley Orgánica 4/2007), son numerosas las actividades que se han implementado a lo largo de los últimos años. Según la clasificación de ‘buenas prácticas’, se destacan: a) formación emprendedora curricular y no curricular; b) centros de formación, asesoramiento e incubación de ideas de negocio; c) apoyo a emprendimientos de base tecnológica; d) cátedras de emprendimiento; e) Masters en emprendimiento; f) concursos de emprendimiento; g) plataformas y redes virtuales de emprendimiento; h) networking para emprendedores (FUE, 2012)¹²⁰.

¹¹⁹ En el portal <http://www.todofp.es/> [Consulta: 03/04/2015] del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte se encuentran detallados los contenidos y competencias sobre emprendimiento, además de otros recursos formativos sobre la materia.

¹²⁰ Para un informe detallado de las ‘buenas prácticas’ emprendedoras en las universidades españolas hasta el año 2012 véase el informe de la Fundación Universidad Española, disponible en <http://www.fue.es/50545212/69547671079.pdf> [Consulta: 01-12-2014].

6.1.4 Recapitulación I: entre Europa y el Estado español

Según hemos definido en el capítulo dos, el dominio cognitivo o discursivo de la europeización hace referencia a la difusión de criterios de interpretación de los problemas económicos y sociales y sugiere un conjunto de mecanismos para resolver los problemas. No ha sido el objetivo de esta primera parte del capítulo describir detalladamente el *proceso* de negociación e interacción que da lugar a la europeización cognitiva, sino mostrar sus resultados, reflejados en los Programas Nacionales de Reformas y en las medidas anunciadas e implementadas por el gobierno español.

La presencia de los expertos españoles en las diversas actividades organizadas por las instituciones europeas, la participación de los actores sociales nacionales en los foros europeos de promoción del emprendimiento, el rol de los Fondos Sociales y fundamentalmente el compromiso asumido en los PNR reflejan los mecanismos a partir de los cuales el discurso emprendedor toma cuerpo en el Estado español. En este aspecto, los ejes de las medidas adoptadas en el Estado español se corresponden con las principales medidas señaladas en las recomendaciones europeas. Las medidas apuntarán a influir los determinantes del emprendimiento, tal como son definidos por la propia teoría económica. Es decir, se busca influir los factores que conforman un “ambiente propicio” y busca que los individuos tengan las competencias necesarias para hacerlo (medidas educativas, de formación y modelos culturales).

A ello hay que sumar que, en el marco de la crisis, la gobernanza económica europea, al mismo tiempo que estableció políticas de ajuste fiscal y control del gasto público, acentuó el perfil “de oferta” de las políticas de sociales y de empleo. Las dos reformas implementadas en el Estado español a la Ley de empleo en 2010 y 2012, estuvieron inspiradas en los principios de la flexiguridad y la activación. Estas reformas le otorgan un carácter bien definido al paisaje institucional en el cual tendrán lugar las medidas de emprendimiento, orientado hacia la carga de responsabilización de la creación de empleo hacia los propios individuos.

La capitalización de la prestación por desempleo, el descuento en la cuota de autónomos y la diversidad de medidas de educación y formación, muestran al “emprendimiento” como un instrumento que articula un conjunto de medidas de fomento del autoempleo, en la línea de las políticas de activación. Esta instrumentación otorga un singular cariz que lo pone en tensión con los modelos teóricos centrados en la creación de emprendimientos innovadores, tal como la teoría del *Spillover entrepreneurship* propone (Shane, 2009; Thurik, et al., 2008). De esta forma, como veremos con más detalle en el capítulo siete, las medidas de emprendimiento estuvieron abocadas a “activar” a los grupos sociales más afectados por el desempleo, lo cual pondrá en cuestión la efectividad de estas medidas en relación a la creación de empleo y el crecimiento económico. Esta orientación de las medidas no está exenta de críticas por parte de los actores sociales –hemos hecho

referencia al ETUCE y al CESE– e incluso, como veremos, por los propios economistas que promueven las medidas. Todos estos puntos serán ampliados en la tercera parte de la tesis.

Como resumen de este primer eje sobre los “usos de Europa” debe destacarse que los mecanismos de la europeización discursiva han sido efectivos a la hora de poner en acción un conjunto de diagnósticos sobre el problema del empleo y el crecimiento económico en España y han aportado un conjunto de soluciones que, en grandes rasgos, corresponden a la conformación de un ambiente propicio para el emprendimiento (reformas administrativas, fiscales, instrumentos de financiamiento) como culturales (reforma educativa, difusión de modelos). Se logra imponer una visión que atribuye a las regulaciones del mercado de trabajo (formas de contratación, negociaciones colectivas, etc.) la condición de “rigideces” que dificultarían el despegue del emprendimiento (de allí las reformas basadas en los paradigmas de la activación y la flexibilidad), así como una “cultura” que no valoraría suficientemente el emprendimiento, que se inclinaría hacia el trabajo asalariado y que no tendría los conocimientos y la “mentalidad” necesarias para emprender (de allí la promoción de jornadas, la difusión de modelos de emprendedores y las medidas educativas). Volveremos sobre estos puntos en la tercera parte. Veamos ahora al caso de la Comunidad Foral de Navarra.

6.2 Usos de Europa II: el discurso europeo sobre el emprendimiento en Navarra

En una de las entrevistas a una persona informante perteneciente a un programa de promoción del emprendimiento en Navarra, respondía de la siguiente forma a nuestra pregunta “¿por qué se considera importante promover el emprendimiento?”.

Las empresas son lo que dan riqueza a las regiones. Una región que no crea empresas, que no crea puestos de trabajo y que no produce riqueza e innovación, pues se muere. Para llegar allí es necesario que el entorno... que exista un ecosistema apropiado y que el entorno sea el óptimo, que la sociedad esté embebida de ese espíritu emprendedor, que se vea que hay entidades que apoyan, quién te puede apoyar, cómo, quién te va a transmitir esa información, quién te va a poner en contacto con la gente que sabe. [También] el hecho de ver ejemplarizada la figura del emprendedor. Eso es fundamental para que la gente cree empresas. Además, porque las competencias emprendedoras no solo van dirigidas a una persona que va a poner una empresa, sino que aquellos trabajadores que van a trabajar por cuenta ajena, necesitan estar capacitados con esas competencias emprendedoras. Entonces, al final, es un círculo que no sólo es importante

para quien crea empresas o monta negocios. También lo es para el resto de la sociedad (EIC11).

Las ideas fuerza de su respuesta se corresponden en gran medida con lo expuesto hasta aquí a nivel supranacional y del Estado: el emprendimiento como creador de riqueza, empleo e innovación, la importancia de un entorno adecuado, la difusión de modelos y la formación en competencias tanto para quienes monten empresas como para “el resto de la sociedad”. Sin pretender caer en argumentos deterministas, creemos que este ejemplo es significativo, puesto que pone de manifiesto la correspondencia de los principales elementos del discurso sobre el emprendimiento en diferentes niveles de gobierno y, por tanto, la importancia del discurso –las ideas, los conceptos, los paradigmas de intervención– a la hora de definir medidas de acción pública, en este caso, en el campo de la formación y el empleo. En esta parte del capítulo mencionaremos las medidas adoptadas en Navarra, así como la información que hemos recogido en nuestro trabajo de campo a través de la observación participante.

6.2.1 Los Programas Operativos Regionales

Tal como se pone de manifiesto en el documento *Cómo utilizar los Fondos Estructurales para apoyar la política de emprendimiento y PYME* (Comisión Europea, 2013a), la política regional de la UE es una política de inversiones “destinada a reducir las disparidades económicas, sociales y territoriales existentes entre las regiones de Europa”. Su presupuesto es el segundo en importancia tras el correspondiente a la Política Agrícola Común (PAC) y proporciona ayuda directa a proyectos sobre el terreno. Promueve “la creación de empleo, la competitividad, el crecimiento económico, la mejora de la calidad de vida y el desarrollo sostenible”, apuntando a la consecución de los objetivos de la estrategia Europa 2020.

La política regional de la UE está financiada principalmente por tres fondos: el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE) (ambos denominados “Fondos Estructurales”) y el Fondo de Cohesión (FC). Estos fondos están basados en los principios de cofinanciación y gestión compartida, es decir, están siempre acompañados de financiación pública nacional o privada. Los dos primeros contemplan medidas destinadas al fomento del empleo, la educación y la formación y ambas financian medidas de promoción del emprendimiento.

Los Programas Operativos (PO) son programas plurianuales acordados y negociados con la Comisión Europea a escala nacional o regional. Estos programas fijan las prioridades de financiación y los montos asignados de los Fondos Estructurales. Los PO son temáticos, y se implementan a través de una amplia gama de organizaciones, tanto del sector público como privado, que van desde las autoridades locales, regionales y

nacionales, así como instituciones formativas y educativas, organizaciones no gubernamentales, diferentes organizaciones representantes de empresas, como las Cámaras de Comercio y organizaciones sociales, como sindicatos y comités de empresa, asociaciones industriales y profesionales (Comisión Europea, 2013a)

Sin ánimos de exhaustividad, haremos un breve repaso por las principales líneas de estos documentos en sus referencias a las medidas de promoción del emprendimiento, con el objetivo de poner de manifiesto la correspondencia entre las medidas adoptadas en la Comunidad Foral de Navarra y las correspondientes al nivel estatal y supranacional. Por cuestiones expositivas, y fundamentalmente para evitar repeticiones engorrosas, hemos optado por hacer una breve mención de las principales medidas adoptadas en la Comunidad Foral sin mencionar las acciones específicas propuestas en cada una de ellas, las cuales serán resumidas de manera conjunta en un cuadro en el Anexo 4.

El *Programa Operativo del FSE 2007-2013 de la Comunidad Foral de Navarra*, en línea con la Estrategia Europea del Empleo, se presenta como “plenamente consistentes con las directrices establecidas a nivel comunitario, nacional y regional en materia de empleo”:

- La primera referencia estratégica de la Comunidad Foral de Navarra para el período de programación 2007-2013 del FSE en el ámbito europeo es la Estrategia de Lisboa y las recomendación del Consejo relativa a la actualización de las Orientaciones Generales de Política Económica (OGPE).
- A nivel nacional, el Plan Nacional de Reformas (PNR) traduce los objetivos de la Estrategia de Lisboa y de la Estrategia Europea para el Empleo al contexto español, fijando objetivos relacionados con el aumento y la mejora del capital humano (eje 3), el mercado de trabajo y el diálogo social (eje 6) y el fomento empresarial (eje 7).

En ese marco, el POR tiene tres ejes prioritarios:

- (i) fomento del espíritu empresarial y mejora de la adaptabilidad de trabajadores, empresas y empresarios, con un presupuesto del FSE de 12.303.461 de euros para el período:
- (ii) fomentar la empleabilidad, la inclusión social y la igualdad entre hombres y mujeres, para lo cual el FSE aporta 6.718.472 de euros;
- (iii) Asistencia técnica

Una vez finalizado el período en 2013, el nuevo *Programa Operativo FSE de Navarra 2014-2020*, así como como el *Programa Operativo FSE para el Empleo, la Formación y la*

Educación 2014-2020 (POEFE)¹²¹, ambos en el marco de los objetivos de la Estrategia Europa 2020, volverán a contemplar, esta vez en su objetivo nº 8, “Promover el trabajo por cuenta propia, el espíritu emprendedor y la creación de empresas, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas innovadoras”.

En la Justificación de la selección de los objetivos temáticos y las prioridades de inversión para el Estado español se mencionan los siguientes motivos:

- La creación de nuevas sociedades mercantiles se ha reducido durante el período 2006-2012 (-44,5%) en mayor medida que la media nacional (15,5%).
- El alta de personas trabajadora autónomas se ha incrementado, pero en menor medida que la media nacional.
- La Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) es más baja que la media nacional e inferior a la de todos los países participantes en la Iniciativa GEM situándose a nivel de Bélgica y Francia.
- El emprendimiento y el autoempleo constituyen una alternativa laboral óptima para muchas personas (POR, 2014).

Estas justificaciones surgen de evaluaciones previas hechas por la Comisión y el Consejo a cada Estado, estipuladas en los artículos 121 y 148 del TFUE, referidos a las Orientaciones Generales para la Política Económica (OGPE). Estas referencias permiten dar cuenta de la continuidad entre las recomendaciones europeas, los Programas Nacionales de Reformas y las medidas que se adoptarán en la Comunidad Foral de Navarra y confirma el rol de las instituciones europeas a la hora de trazar grandes líneas de intervención en materia social y de empleo, así como la presencia de los mecanismos de coordinación europea en ese ámbito. Nos interesa remarcar el criterio comparativo, propio de los mecanismos de coordinación, que sustenta los argumentos: creación de sociedades mercantiles y alta de autónomos en relación a la media nacional y la Tasa de Actividad Emprendedora más baja que la media nacional y los países que participan en el GEM.

Buena parte de las principales acciones que se han adoptado en materia de promoción del espíritu emprendedor en Navarra, y que resumiremos a continuación, se encuentran presentes en los documentos de los PO o bien se refieren a instituciones que están implicadas indirectamente en dichos programas. Los PO no son instrumentos que “centralizan” las medidas, pero ponen en claro la coordinación entre las distintas instancias gubernamentales.

¹²¹ Es el documento en el que se concreta la estrategia del FSE para apoyar el desarrollo de un modelo integrador en todas las regiones españolas, en particular las que están vinculados al empleo, la inclusión social y la educación y la formación respectivamente. “Al ámbito de actuación del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación, le afectan especialmente las orientaciones para las políticas de empleo, que están vinculadas a las orientaciones generales de las políticas económicas”.

6.2.2 El emprendimiento en los planes de empleo de Navarra

Coincidiendo con el lanzamiento de la EEE en 1997, se produjo la transferencia efectiva a la Administración Foral¹²² de las funciones y servicios que ejercía el Instituto Nacional de Empleo en materia de formación profesional, y poco tiempo después se transferirían el resto de políticas activas de empleo, lo cual dio lugar a la creación del Servicio Navarro de Empleo. En ese marco, en 1998 se firmó el Primer Plan de Empleo de Navarra (1999-2001), que se presenta como “instrumento director de las políticas activas de empleo”. Es importante destacar que todos los Planes de Empleo de la Comunidad Foral fueron suscritos por el Gobierno, la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN) y los sindicatos Comisiones Obreras de Navarra (CC.OO.) y Unión General de Trabajadores (UGT).

Ya en aquel primer plan, lanzado en momento en que la tasa de desempleo giraba en torno al 9% en la Comunidad y 11% en el Estado, se destaca su correspondencia con los “criterios emanados en la Cumbre de Luxemburgo” –que dio lugar a la EEE–, teniendo en cuenta las particularidades concretas de la Comunidad Foral. Los “colectivos en búsqueda de empleo”¹²³ prioritarios en el Plan son los siguientes: jóvenes, desempleados de larga duración, discapacitados, inmigrantes, mujeres y “excluidos sociales”. Esta definición de la población objeto de las medidas de empleo, que abordaremos en el próximo capítulo, es propia del *targeting* que caracteriza a las medidas activadoras y será una constante en las medidas de emprendimiento, en consonancia con las recomendaciones europeas¹²⁴. Dentro del punto de “promoción del empleo”, el Plan apunta a “promocionar el espíritu emprendedor, mediante la adopción de medidas que permitan cimentar dicho espíritu en los niveles medio y superior del sistema escolar y en las propias acciones de Formación y Orientación” (SNE, 1999). A esto deben sumarse las acciones destinadas a las PYME, destinadas a simplificar los trámites administrativos, mejorar la financiación y desarrollar la competitividad.

Desde entonces, tanto el II Plan para el periodo 2002-2004 y el III Plan de Empleo de Navarra 2005-2007, contemplaron medidas sobre el emprendimiento, señalando su vínculo con la Estrategia Europea por el Empleo, en el marco de la Estrategia de Lisboa. Posteriormente, ya en el contexto de la crisis, el IV Plan de empleo de Navarra, para el

¹²² Real Decreto 1319/1997, de 1 de agosto.

¹²³ Esta denominación no es casual. Se inspira en los principio de la activación, que generan un desplazamiento en las estrategias nominativas desde el “desempleado” hacia el “demandante de empleo” o, como en este caso, “colectivos en búsqueda de empleo”. Esto pone de relevancia el paso de la “pasividad” a la “activación”. Véase al respecto el análisis de Darmond y Frade (2007) *From the Unemployed to 'Job-seekers', the Disadvantaged, and Inactive': A Short History of European Categories for the Mobilisation of Labour*.

¹²⁴ En el contexto latinoamericano, Álvarez Leguizamón (2011) ha propuesto el término “focopolítica” para hacer referencia a la racionalidad gubernamental que se centra en determinados grupos poblacionales, en particular los más vulnerables frente a la pobreza y exclusión social.

período 2009-2012, contemplado en el Programa Operativo lanzado en 2007, pone también de manifiesto la continuidad del Plan con los lineamientos europeos:

...teniendo en cuenta tanto nuestra realidad productiva como el reto de la cohesión social, así como los marcos en que nos desenvolvemos (el Plan Nacional de Reforma de España y la Estrategia Europea de Empleo), debemos marcar los Objetivos Estratégicos del nuevo Plan de Empleo [...]. La Comisión Europea ha establecido una serie de directrices para las Políticas de Empleo que deben ser consideradas en el marco de este Plan. La Comisión concentra los esfuerzos en las políticas destinadas a alcanzar el pleno empleo, sobre todo mediante la mejora de la integración de las personas desfavorecidas, una mayor inversión en recursos humanos, y la adaptación de los sistemas de educación y formación. Un Plan de Empleo dirigido a la Comunidad Foral de Navarra no puede separarse de las líneas marcadas por Europa (SNE, 2009).

Como hemos señalado en el capítulo anterior, puede argumentarse que estas expresiones de coordinación constituyen meras formalidades, que no van más allá de dar nuevos nombres a instrumentos y medidas ya existentes. Sin embargo, este argumento desconocería la importancia de la puesta en común de las ideas, conceptos o indicadores comunes –todo aquello que hemos incluido en la idea de europeización discursiva– a la hora de dar forma a las políticas sociales. Volveremos sobre este punto después de describir las acciones adoptadas en Navarra, cuando propongamos un resumen de lo que, en conjunto, puede entenderse como el *discurso europeo sobre el emprendimiento*.

6.2.3 El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra CEIN

Al igual que en el caso de Europa y el resto del Estado español, las medidas de emprendimiento en Navarra no se limitan a los últimos años y tienen antecedentes, al menos, desde la década de 1980. Los Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI), creados por la Comisión de las Comunidades Europeas en 1984, son estructuras diseñadas para potenciar la creación de pequeñas y medianas empresas innovadoras y contribuir al desarrollo económico local y la creación de empleo. En el caso de Navarra, el *Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra S.L.* (CEIN) es una empresa pública sin ánimo de lucro dependiente del Gobierno de Navarra, cuyo objeto consiste en “potenciar el desarrollo económico de Navarra mediante el estímulo del espíritu emprendedor y el apoyo a la creación de nuevas empresas”. El CEIN concentra buena parte de las actividades de formación y asesoramiento público a emprendedores. Nos detendremos en sus principales acciones, dado que buena parte de los emprendedores y emprendedoras que hemos

entrevistado han pasado por alguna de ellas. Las actividades más destacadas que lleva a cabo en la actualidad son¹²⁵:

a) Fomento el emprendimiento

En *Formación Profesional*: a través del programa *Ideación*. Se trata de un programa de apoyo a titulados de formación profesional que quieran desarrollar una idea de negocio para ponerla en marcha. Está promovido por el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra, a través del Servicio de Formación Profesional, en colaboración con CEIN, y la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN).

Según pudimos saber en nuestra entrevista con un representante del Departamento de Educación del Gobierno de Navarra (EIC10), este programa surge para dar respuesta al llamado de Europa 2020 de “centrar el currículo en la creatividad, la innovación y el espíritu emprendedor”, para dar contenido a la Competencia Clave nº 7 “Sentido de iniciativa y espíritu de empresa”, del Marco de Competencias Claves para la formación permanente y para cumplir con las recomendaciones de la Agenda de Oslo. A su vez, se engloba dentro del I Plan de Emprendimiento de Navarra, de 2013.

El entrevistado señalaba el carácter “novedoso” del programa, que comenzó a gestarse en 2011, en relación “a lo que se venía haciendo hasta entonces”. Hasta 2010 se impartía una asignatura llamada “Empresa e Iniciativa Emprendedora”, que, según nuestro informante, era “descriptiva”, “enseñaba cómo emprendían otros” y mostraba el tipo de empresas que podían crearse. Pero, se preguntaba,

¿Con eso nuestros alumnos están realmente motivados para emprender? Yo creo que más bien era otro tocho a estudiar. Nos dedicamos a pensar entonces qué hacer para desarrollar capacidades emprendedoras reales... queremos que el alumno vea la posibilidad de montar una empresa como algo natural, tan natural como ir a echar su currículum (EIC10).

Y aclara “no buscamos que la gente monte empresas desde los 19 años. Sino que aquel que tenga interés, pueda hacerlo y generar ideas reales de negocio”. El carácter novedoso radicaría, por tanto, en los objetivos de la formación impartida. No se trata de impartir contenidos sobre economía y gestión, “no queremos formar gerentes, formar en contabilidad, expertos en relaciones laborales o una formación teórica predominante”, sino de motivar a los jóvenes a emprender. De allí surge un *Primer Plan de apoyo al autoempleo y el emprendimiento en Formación Profesional*.

El primer eje del Plan es “sensibilizar y motivar” y se realiza en colaboración con CEIN. El segundo, es la “adquisición de las capacidades”, donde entran técnicas de

¹²⁵ La información sobre el CEIN, salvo que se indique otra fuente, proviene de su portal disponible en <http://www.cein.es/que-hacemos/> [Consulta: 04/11/2015].

metodologías ágiles¹²⁶ como el *Lean Startup* y el Modelo de Negocios Canvas¹²⁷. Y el tercer eje corresponde específicamente al fomento y apoyo a la creación de empresas a través del proyecto *Ideación*, que comenzó a ejecutarse en el año 2013. El programa es presentado como “una oportunidad única para destacar tu titulación y tus conocimientos; ser el protagonista de tu futuro; tomar las riendas de tu vida laboral; intentar conseguir un importante título: tu propio empleo”. Como veremos, este tipo de enunciados son centrales en la construcción del ideal normativo del emprendimiento, en cuanto apuntan a “motivar” a los individuos a para que “opten por emprender”.

En la *Universidad*: a través del *Laboratorio Universitario de Creación de Empresas* (LUCE), que fue creado junto a CEIN y la *Asociación de Jóvenes Empresarios* (AJE) y surgió de un programa Leonardo de la UE (EIC7). El LUCE ofrece un servicio gratuito que apunta a fomentar el emprendimiento en la Universidad Pública de Navarra y a potenciar la creación de empresas por parte del colectivo universitario mediante diferentes acciones, como actividades en el aula; asesoramiento y acompañamiento para la creación de empresas a alumnos, exalumnos y profesores; la organización desde 2007 de la Semana Emprendedora Universitaria; la difusión de testimonios de emprendedores y empresas surgidas de la Universidad; el Programa UPNA-Emprende, que se oferta en los cursos de Máster y cuyo objetivo es enfrentar a los estudiantes al reto de lanzar proyectos de emprendimiento basándose en la metodología ágil “*learning by doing*” (enseñanza orientada a la acción).

Además, el CEIN imparte desde el año 2014 el Módulo de Emprendimiento dirigido a estudiantes matriculados en los Programas de Doctorado de la UPNA, con un enfoque centrado en las especificidades que se dan cuando el objetivo es valorizar y llevar al mercado el conocimiento y los resultados conseguidos al realizar un doctorado. Estas actividades se corresponden con las señaladas en el documento *Educación Emprendedora: buenas prácticas en la universidad española*, publicado por la Fundación Universidad-Empresa. Ministerio de Industria Energía y Turismo (FUE, 2012).

b) Impulso a la creación de empresas:

Impulso Emprendedor, desde 2013 pone a disposición de los emprendedores del CEIN un programa integral para la creación de empresas de cuatro meses de duración para activar el desarrollo y puesta en marcha de sus iniciativas empresariales.

¹²⁶ En el marco de los modelos productivos flexibles, los modos de gestión deben adaptarse a un entorno cambiante e incierto. De allí surgen las llamadas “metodologías ágiles”, que son una serie de herramientas de gestión de proyectos que surgen en contraposición a los modelos rígidos o “burocráticos” de gestión.

¹²⁷ Ambas son metodologías ágiles para la creación de negocios desde su idea inicial hasta su concreción.

Aceleradora Empresarial: propone actividades de apoyo a quienes tengan un proyecto y quieran comprobar si su idea de negocio “tendrá oportunidad en el mercado”. Se aborda el proyecto desde el inicio, para que la puesta en marcha del emprendimiento sea con “menos incertidumbre y sea más sostenible en el tiempo”. Para ello, se ofrece un itinerario gratuito de cuatro semanas de duración, cada una abocada a los siguientes ejes. 1) Oportunidad de negocio: reflexionar, contrastar y, eventualmente, redefinir el proyecto empresarial, para que realmente suponga una oportunidad de negocio. 2) *Pasos para crear tu empresa:* trámites de constitución, formas jurídicas, régimen de autónomos, licencias y posibles subvenciones existentes, entre otros. 3) *Haz tus números:* se trata de un taller práctico para realizar el análisis económico del negocio: hacer una previsión de ventas, el margen de ganancias y cómo afectan los gastos e inversiones a los resultados de la actividad. 4) *El mejor piloto:* se trabaja sobre las competencias emprendedoras (persistencia, fijación de metas, planificación, autoconfianza, etc.). Este taller tiene por objetivo ayudar a los emprendedores a identificar cuáles son sus competencias, a detectar situaciones en las que resultarán clave y a preparar un marco de desarrollo de aquellas que deseen potenciar.

Red Navarra de Mentores: se trata de un servicio que pone a disposición de los emprendedores (mentorizados) el conocimiento y experiencia de un empresario o directivo (mentor) con un doble objetivo: acelerar el proceso de creación y/o lanzamiento de su proyecto empresarial y que se ponga en marcha con mayores garantías de éxito.

6.2.4 El Plan Moderna

El Plan MODERNA, puesto en marcha en 2011, es un plan estratégico a medio y largo plazo que impulsa “el cambio de modelo de desarrollo económico en Navarra hacia una economía basada en el conocimiento y centrada en las personas”¹²⁸. El Comité de Dirección del Plan está compuesto por las principales instituciones que le dieron impulso: partidos políticos, Unión del Pueblo Navarro (UPN), Partido Socialista de Navarra (PSN); la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN); los sindicatos UGT, CCOO, la Universidad Pública de Navarra y la Universidad de Navarra. El Plan define una estrategia los correspondientes grandes ejes de actuación para un período de veinte años (2010-2030), en las áreas de la economía de la salud, la economía verde y la economía del talento. Moderna es un plan alineado con la estrategia Europa 2020, “impulsando un crecimiento económico inteligente, sostenible e inclusivo”, y fue declarada por la

¹²⁸ Inicialmente el Plan estuvo gestionado por la Fundación Moderna, creada para tal fin. A finales de 2015, el nuevo Gobierno, presidido por Uxue Barcos, decidió la extinción de la Fundación y las acciones del Plan quedaron bajo la órbita de la sociedad pública *Sodena*.

Comisión Europea como una “buena práctica” en las estrategias regionales de crecimiento inteligente (S3 “Smart Specialization Strategies”).

El Plan contempla numerosas líneas de acción, representadas en forma de árbol. En la copa, se encuentran los tres grandes ejes económicos – economía de la salud, economía del talento y economía verde. El emprendimiento ocupa un lugar en las raíces del árbol. En esa materia, el Plan presenta dos líneas estratégicas: (i) infundir el espíritu emprendedor en edades tempranas y fomentarlo en todas las etapas educativas y profesionales y (ii), facilitar la creación, el desarrollo y el crecimiento de nuevas empresas. Estas dos líneas, cuyos proyectos específicos se resumen en el Anexo 4, se corresponden con los dos ejes propuestos por las recomendaciones europeas: el espíritu y el entorno.

6.2.5 Ley Foral 12/2013, de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en Navarra

El año 2013 fue particularmente prolífico en materia de medidas sobre emprendimiento. Como continuación de los anteriores Planes de Empleo, se lanza un Plan de Actuaciones en Empleo 2013, que tiene entre sus objetivos la promoción del “emprendimiento y el autoempleo”. Además, se promulga la Ley Foral 12/2013, de 12 de marzo, *de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en Navarra*. Esta ley presenta un conjunto de medidas de “políticas activas” que tienen por objeto: “desarrollar y promover [...] la creación de nuevas empresas, la actividad empresarial y de generación de empleo a través del apoyo a emprendedores, trabajadores autónomos y microempresas...” (BON, 2013).

La ley fue presentada por el Grupo Parlamentario Socialista, a cuyos votos se sumaron los de Unión del Pueblo Navarro, el Partido Popular de Navarra, Izquierda-Ezquierda (I-E) y los parlamentarios no adscritos de Geroa Bai, mientras que Bildu y Aralar-NaBai optaron por la abstención (Diario de Navarra, 28/02/2013).

El representante del Grupo Parlamentario Socialista, Samuel Caro Sádaba (PSN), señaló que se trataba de un instrumento “para intentar hacer frente a la crisis y para intentar luchar contra el desempleo”. El legislador subraya que la reactivación del empleo requeriría “medidas de fomento de la actividad económica”, sin las cuales las medidas de emprendimiento serían “parciales” o limitadas. Aun así, sostiene que la ley

va a conseguir que tengamos una Administración más cercana, que acompañe mejor a quienes se lanzan a la aventura de emprender, a quienes se lanzan a la aventura de construir su propio proyecto empresarial [...] vamos a conseguir o vamos a establecer que en Navarra, como ocurre ya en otras comunidades autónomas, se pueda constituir una empresa en tan solo veinticuatro horas, lo cual va a aumentar la capacidad competitiva de nuestro tejido empresarial,

aunque sea el tejido empresarial, en este caso, referido a las pequeñas empresas y a los autónomos¹²⁹.

Por su parte, las abstenciones fueron justificadas por considerarla insuficiente, o una declaración de intenciones que carecía de medidas específicas. Ramírez Erro (Bildu), señaló que la ley no respondía a las verdaderas necesidades de los emprendedores y que no “ofrece respuestas concretas”, en particular en cuanto a la financiación. El diputado Longás García, del Grupo Parlamentario Aralar-Nafarroa Bai, justificó su abstención en el hecho de tratarse de “una ley que es meramente enunciativa, declarativa” y que por tanto “no aporta nada” (Diario de Navarra, 28/02/2013). Es decir, las críticas no fueron dirigidas a los instrumentos propuestos sino a su “insuficiencia” o su falta de asignación presupuestaria.

6.2.6 I Plan de Emprendimiento en Navarra (2013-2015)

En 2013 se lanzó también el *I Plan de Emprendimiento en Navarra (2013-2015)*¹³⁰. Según la información en nuestra entrevista con uno de los responsables del Plan (EIC8), su surgimiento responde a la necesidad de coordinar desde el Gobierno las diferentes medidas que se estaban llevando a cabo sobre la temática. De hecho, las instituciones que participan en la ejecución¹³¹ de las acciones del Plan, además del Servicio de Reindustrialización, Competitividad y Proyectos Estratégicos, del cual depende, son la Fundación Moderna, el CEIN, la Universidad Pública de Navarra, la Universidad de Navarra y la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

En su preámbulo, el Plan sostiene que frente a la “compleja situación económica”, se busca diseñar “los pilares del futuro” y “establecer bases sólidas para la recuperación económica”. Para ello, el Plan de Emprendimiento tiene por objetivo “aumentar el número de empresas y hacerlas sostenibles en el tiempo”. Para lograrlo se propone a incidir “en la importancia de los valores del emprendimiento”, en “potenciar el talento”, fomentar alianzas entre los distintos agentes económicos y en colaborar con la financiación y la agilización de los trámites legales.

Para evitar ser repetitivos, en el Anexo 4 hemos resumido las principales acciones correspondientes al IV Plan de Empleo (IVPE), Plan Moderna (PM), la Ley foral (LF) y el I Plan de Emprendimiento (IPE). Se han organizado las medidas por ejes temáticos. Los ejes comunes de esas medidas son: promover a los emprendedores como “modelos”

¹²⁹ Diario de Sesiones del Parlamento de Navarra. Núm. 48 Sesión núm. 35 / 28 de febrero de 2013, disponible en <https://goo.gl/8MZg67> [Consulta: 02/02/2016].

¹³⁰ El Plan estuvo disponible en <http://www.navarraemprende.com/red-navarra-de-apoyo-al-emprendimiento> pero lamentablemente ya no es posible acceder al documento.

¹³¹ Como entidades participantes, figuran más de 40 entre públicas y privadas. La lista completa se encuentra en el Plan que, recordemos, ya no se encuentra disponible.

sociales; medidas de educación y formación en emprendimiento; medidas en beneficio de un entorno adecuado; acciones de acompañamiento y mentorización, fomento de las ideas de negocio y fomento del intraemprendimiento. Una vez resumidas las principales medidas adoptadas en la Comunidad de Navarra, pasamos a la descripción de las actividades a las que hemos asistido para el trabajo de campo.

6.3 Observación participante: el discurso en acción

A continuación expondremos la información recabada a través de la técnica de observación participante, con la finalidad de mostrar tres ejemplos que contemplan buena parte de las acciones recomendadas por las distintas instancias gubernamentales¹³².

6.3.1 Taller de fomento del espíritu emprendedor¹³³

Ilustración 1: Taller de emprendimiento



Fuente: extraído de la página web de presentación del taller.

El objetivo del taller es que cada participante “descubra sus puntos fuertes y débiles”, el “grado de coincidencia de su perfil con el perfil personal y profesional de una persona emprendedora”, que conozca todos los aspectos que confluyen en la elaboración de un Plan de Negocio y que obtenga la información suficiente “sobre el autoempleo como vía de acceso al mercado laboral”¹³⁴. El siguiente cuadro resumen las actividades del taller.

¹³² Como hemos indicado en el diseño de la investigación, además de las notas de campo nos servimos en este punto de la información ofrecida en los portales de los eventos (indicados oportunamente) y de notas de prensa.

¹³³ Muchos de los contenidos del taller están resumidos en la página perteneciente al Servicio Navarro de Empleo <http://goo.gl/5laEFg> [Consulta: 11/11/2015].

¹³⁴ Salvo que se indique lo contrario, los entrecomillados corresponden a las notas del trabajo de campo.

Cuadro 11: Contenido del taller de fomento del espíritu emprendedor

Día 1 Introducción:	Día 2 Habilidades del emprendedor:	Día 3 Encuentro con emprendedores, experiencias reales de emprendimiento. Cómo desarrollar una idea de negocio:
<ul style="list-style-type: none"> - Qué es emprender - Tipos de emprendimiento - Qué es intraemprender - Por qué emprender es una buena idea - Quiénes se convierten en emprendedores - Nuevos nichos de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de habilidades. - Competencias clave de la persona emprendedora. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creatividad para generar ideas de negocio y para detectar necesidades en clientes. - Cómo encontrar y valorar ideas de negocio. - Análisis DAFO. - Fases del Plan de Negocio.

Fuente: elaboración propia, notas trabajo de campo.

El taller fue impartido por dos especialistas y se desarrolló durante tres jornadas, con un total de 18 asistentes, entre 23 y 34 años. La motivación de los asistentes era variada, desde aquellos que lo hacían para “obtener información”, hasta otros que estaban en los primeros pasos de un proyecto emprendedor y buscaban avanzar en su plan de negocios. La dinámica se basaba fundamentalmente en el desarrollo de conceptos e ideas por parte de los coordinadores y en ejercicios grupales sobre cuestiones prácticas (como el Plan de Negocios o la técnica de *elevator pitch*¹³⁵).

Entre las definiciones abordadas se habló sobre “qué es emprender”, ofreciendo definiciones de la Comisión Europea, de economistas como Israel Kirzner¹³⁶ y Scott Shane, que se corresponden con las hasta aquí expuestas, enfatizando las nociones de innovación, idea de negocios y la actitud emprendedora. Además, se señaló la idea de que ser emprendedor no es necesariamente lo mismo que ser empresario. Ser emprendedor “es una actitud”, es tener una idea y saber ponerla en acción. Es saber conjugar innovación y riesgo. Empresario por su parte, es un “gestor”. Esta idea fue tomada de un libro de

¹³⁵ La técnica del *elevator pitch* o *elevator speech* (discurso de ascensor) consiste en presentar resumidamente una idea de negocio a un eventual financiador. La técnica surge de la necesidad de abordar a personas de negocios que eventualmente puedan interesarse en la idea, en el tiempo que se tarda en subir algunos pisos en un ascensor. Requiere elaborar un discurso “seductor” y que contenga la información suficiente para entender cuál es la idea de negocio y su potencial.

¹³⁶ Israel Kirzner 1930- es un economista en la línea de la Escuela Austríaca, seguidor de von Mises, que ha trabajado en la Universidad de Nueva York. En su libro *The Economic Point of view* (1960) describe cómo la economía pasó de ser una ciencia de la riqueza a ser una ciencia de la acción humana. Este argumento, recordemos, es central en la idea del “empresario de sí” elaborada por Foucault. En 2006 Kirzner recibió el Global Award for Entrepreneurship Research, al igual que David Audretsch y Zoltan Acs en 2001 y posteriormente Scott Shane en 2009.

habitual referencia, como es *El libro negro del emprendedor*, de Fernando Trías de Bes (2007, p. 171): “El emprendedor es una persona que disfruta emprendiendo, es decir, creando cosas. El empresario es alguien a quien le apasiona generar crecimiento y, sobre todo, gestionar”. Se señaló que dado que el emprendimiento es una actitud, puede darse dentro de una organización, por lo que también se abordó la figura del *intraemprendedor*.

¿Por qué emprender? A la hora de embarcarse en la “aventura” del emprendimiento se sugirió en cuenta factores positivos y negativos:

Cuadro 12: Motivos y obstáculos para emprender según Taller de emprendimiento

Motivos para emprender	Obstáculos
Es un instrumento de libertad. Existe una oportunidad. Tienes una idea de un producto o un servicio que desarrollar. Un sueño, una visión. La búsqueda de la independencia. La posibilidad de construir algo que me permita ser dueño de mi tiempo y mis decisiones. “Porque sí”, por una corazonada. Para disfrutar y apostar por el riesgo.	El castigo social al fracaso emprendedor. La visión de muchas personas sobre la “maldad” inherente de la empresaria o el empresario (avaricia, explotación, falta de ética son algunas de las visiones más compartidas). La carencia de apoyo de financiación suficiente y oportuna.

Fuente: elaboración propia, notas trabajo de campo.

Además, se remarcó la importancia de la perseverancia, la disciplina, la responsabilidad, y la confianza a la hora de tomar la decisión de emprender.

a) *La idea de negocio*

Se insistió en la importancia y la dificultad que gira en torno a la *idea de negocio*: estas ideas pueden ser fruto de la invención, estar basadas en la experiencia personal, en las aficiones, o ser fruto de una innovación o cambio. En la búsqueda de las ideas hay que tener en cuenta que éstas “no significan siempre un negocio, que una buena idea hoy, mañana puede no serlo”; que su búsqueda requiere tiempo y esfuerzo y que se deben trabajar con un buen plan de empresa. Algunas “pistas” para encontrar ideas de negocio fueron las siguientes:

- *Observación de la realidad* para detectar necesidades actuales no cubiertas y “nichos de negocios”.
- *Tendencias*: por ejemplo la cultura del cuerpo y a la imagen personal.

- *Modificaciones de leyes* que pueden generar nuevas posibilidades de negocio.
- *Cambios demográficos*, como el incremento de las personas mayores, que requieren servicios y cuidados.
- Observación de tipologías de *negocio ya establecidas en el extranjero* y la posibilidad de *franquicias*.

Uno de los factores sobre los que más hincapié se hizo a la hora de definir la idea fue la creatividad y, ligada a ella, la innovación, en sus diversos tipos: innovación de producto (creación o mejora de uno existente), innovación de proceso (reducción de costos por nueva forma de organización de la producción, la distribución o la venta).

Al presentarse ejemplos sobre “ideas innovadoras”, uno de los ejemplos propuestos fue el de un soporte de silicona para cargar el teléfono móvil. Con ello intentaba señalarse que una idea innovadora no requiere una gran inversión ni la utilización de tecnologías complejas, sino “estar atento” a una necesidad insatisfecha. Al fin y al cabo “cualquiera puede emprender, pero hay que quererlo y estar preparado”.

b) Plan de empresa:

En este punto se indicó que para convertir una idea de negocio en una estrategia viable es necesario un Plan de empresa. Este plan abarca desde la definición de la actividad a desarrollar y el mercado-objetivo, hasta los objetivos (de ventas, de crecimiento, de contratación) y los medios necesarios para alcanzarlos. También permite la identificación de la competencia, de la demanda potencial y de los proveedores, a la vez que logra analizar la viabilidad técnica, económica, financiera y comercial del proyecto. Además, se puntualizaron las gestiones necesarias para iniciar la actividad empresarial, que incluyen una serie de trámites mercantiles, trámites laborales y licencias; así como autorizaciones especiales necesarias para ciertos tipos de actividad.

c) Emprendimiento y empleo:

Además de esos contenidos “organizacionales”, se abordó la temática del emprendimiento como forma de autoempleo, cuyas ventajas y desventajas se resumen en el siguiente cuadro. La oposición propuesta nos remite a la contraposición entre emprendimiento y empleo asalariado que analizaremos en el capítulo octavo.

Cuadro 13: Valoración del trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena, Taller de emprendimiento

	Trabajo por cuenta propia	Trabajo por cuenta ajena
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomía e independencia en el trabajo. - Realización y satisfacción personal. - Posibilidad de mayores ingresos. - Desarrollo de la creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sueldo, horario y vacaciones fijas - Estabilidad - Seguridad
Inconvenientes	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor número de horas trabajadas y no pagadas (sacrificio personal). - Incertidumbre - Vacaciones e ingresos variables. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se está bajo las directrices de un superior - Poco desarrollo de la creatividad - Pocas posibilidades de incremento de ingresos

Fuente: elaboración propia, notas trabajo de campo y portal navarraemprende.com

Se hizo énfasis además en las habilidades y competencias del emprendedor. La importancia de tener iniciativa y de ser flexibles para cambiar de empleos ya que, señalaba uno de los coordinadores, “lo del trabajo para toda la vida, ya es historia”.

La intervención más relevante para los objetivos de esta tesis llegó al final de la jornada del segundo día, cuando el coordinador, al finalizar la sesión, hizo el siguiente comentario:

Creo que alguno de vosotros mencionó que estaba haciendo este taller porque lo veía como otra forma de acercarse al mercado laboral... Yo os animo, y es una cosa que está de moda ahora en Europa y que creo que tarde o temprano llegará a España, a que no penséis tanto en vosotros como un trabajador, sino que penséis en vosotros como una empresa. Es decir, en vez de buscar trabajo, buscar clientes. Yo estoy convencido que, en relación a las formas de acceso al empleo, no estamos en una época de cambios, sino en un cambio de época. Y creo que la forma de relación laboral que hemos conocido... de tener un trabajo fijo, trabajar solo para una empresa... no sé si se tiende a extinguir, porque todavía vemos esa forma de trabajo, pero el futuro es pensar en uno como una propia empresa, y en vez de buscar trabajo, buscar clientes. En vez de pensar que puede haber una empresa que me pague ocho horas de sueldo, pensar en que yo pueda encontrar diferentes empresas que me paguen por mi servicio. Pensar en vosotros mismos como una propia empresa¹³⁷.

¹³⁷ Esta reproducción, que tomamos de nuestras notas de campo, intentan reproducir con la mayor fidelidad posible las palabras enunciadas por el coordinador, sin ser estrictamente literales. En una entrevista posterior con esa misma persona, volvió a sostener el mismo argumento, lo cual valida la cita.

Este fragmento, aunque breve en el conjunto de las 15 horas del taller, condensa buena parte de los principales elementos que aquí entendemos como el “discurso sobre el emprendimiento”. Quien lo enuncia no solo es un “formador”, sino que, a su vez se identificaba a sí mismo como “emprendedor”, por lo que conjuga conocimientos y experiencia¹³⁸. El núcleo de su argumento es, como hemos definido en la primera parte, y como analizaremos en el contenido de los discursos en la siguiente, la idea de un “empresario de sí mismo”. La diferencia es que, en este caso, a diferencia de lo que encontramos en muchos documentos, es enunciado explícitamente. Además contiene diversos elementos vinculados a nuestro argumento: la referencia a “Europa”, el desplazamiento del trabajador asalariado –“trabajo fijo”, “en *una* empresa”, “ocho horas”– por la idea de “uno como una propia empresa”.

En correspondencia con esta idea de un sujeto “empresario de sí”, la imagen que encabeza este punto, que proviene de la página web de difusión del taller, representa a nuestro entender la narrativa del discurso europeos sobre el emprendimiento, que analizaremos en el tercer apartado. La secuencia comienza con una situación problemática (una imagen borrosa de alguien que se encuentra en una situación difícil, probablemente a punto de acabar su carrera y analizando sus opciones laborales o alguien con dificultades para encontrar empleo). Posteriormente vemos la aparición de una idea (graficada con la bombilla de luz). Se asume, en este sentido que el taller puede servir para generar ideas a aquellos que se encuentren en una situación de desempleo o de búsqueda de empleo. El taller ofrece las herramientas, los conocimientos y la motivación para emprender. Es una instancia que pretende guiar hacia el “éxito” (*success* en la imagen) a quienes quieran “devenir emprendedores”.

El taller se cerró con un “encuentro con emprendedores” que contaron sus experiencias –tal como hemos definido en la “lógica del ejemplo”– desde cómo surgieron sus ideas de negocios y las dificultades por las que pasaron hasta la consolidación de sus emprendimientos.

6.3.2 Navarra Jobs: foro de empleo y emprendimiento¹³⁹

Este evento, que tuvo lugar el 11 de junio de 2015, dirigido especialmente a desempleados y emprendedores, fue organizado por la Fundación Moderna, la empresa *Matukio* y la

¹³⁸ El perfil de los formadores es algo que posteriormente aparecerá en las entrevistas, sobre todo como forma de crítica a aquellos que “nunca han montado una empresa”, y que por tanto hablan “desde la teoría” (E8, M, 36).

¹³⁹ Los videos de resumen de algunas actividades del evento puede encontrarse en el canal YouTube de la Confederación de Empresarios de Navarra (CEN) Disponibles en <https://goo.gl/hHvfDK> [Consulta: 12/02/2016].

Comisión Europea a través del programa *No me paro. Elijo mi futuro*¹⁴⁰. Este evento surgió con el objetivo de

...promover la activación de personas en situación de desempleo que, accediendo a este foro, puedan reforzar su motivación y empleabilidad e, incluso, encuentren un puesto de trabajo, ya que está previsto que se lleve a cabo una quincena de procesos de selección durante el día¹⁴¹.

Además, el foro apuntaba a “fomentar las capacidades y oportunidades de emprendimiento de la población navarra mediante el acceso a la experiencia y los contactos necesarios y facilitando el camino hacia el autoempleo”. Con ese fin, *Navarra Jobs* se propone como un “espacio innovador basado en la participación y colaboración entre las instituciones, empresas y personas interesadas en el empleo o el emprendimiento”. Las actividades se desarrollaron en cuatro bloques paralelos. Señalaremos, en cada uno de ellos, las actividades vinculadas directamente con la promoción del emprendimiento¹⁴².

a) Espacio “Learning by thinking”

Conferencias y mesas redondas donde responsables de empresas de Navarra y emprendedores explican las claves del éxito en sus carreras profesionales, las competencias personales más valoradas y las oportunidades de empleo reales de sus empresas.

En la mesa redonda de apertura: “Trabaja y emprende sin barreras” se abordaron las ideas de “Un nuevo modelo de promoción de empleo”, a cargo de un representante de la Fundación MODERNA; “La empresa del futuro”, por una Representante de la Cámara de Empresarios de Navarra (CEN) y “Reinvéntate”, a cargo de un ponente invitado, Doctor en Psicología y especialista en Recursos Humanos.

En esta conferencia de apertura se expusieron los motivos y los principales objetivos del evento. Se señaló allí la importancia de los emprendedores para el crecimiento de la economía y la creación de empleo. La última ponencia se basó en los aspectos motivacionales de las personas. Algunas de las ideas más significativas para nuestra investigación allí expresadas fueron las siguientes:

¹⁴⁰ Disponible en: <http://www.hablamosdeeuropa.es/Paginas/index.aspx> [Consulta: 19/11/2015].

¹⁴¹ El Diario de Navarra (27/05/2015) recogió el evento. Disponible en <https://goo.gl/xrTqNu> [Consulta: 19/06/2015].

¹⁴² El programa completo del evento puede verse en <http://navarra-jobs.com/> [Consulta: 19/11/2015].

- animar a las personas a no ser dependientes (“no esperes nada de papá gobierno”), a formarse continuamente y “reinventarse”, para “tener más flexibilidad para enfrentar el riesgo. Entonces tu riesgo, como estás bien estructurado y preparado... ¡no hay riesgo ninguno! ¡Eres flexible!”. Y para reinventarse, “el principio básico es que te conozcas a ti mismo”. Tenemos que conocernos a nosotros mismos.
- “El riesgo a emprender, necesita un tipo de inversión, y en ese tipo de inversión el más importante eres tú”.
- “No hay [salida de la] crisis –que la hay– si la crisis realmente amigas y amigos está dentro de ustedes. ¡Esa es la verdadera crisis! ¿Por qué? Porque todas las universidades del Estado, ¡todas!, practican formación en conocimientos, formación en técnicas, [pero] ninguna en formar la persona”.

Si nos detenemos en estos enunciados, entre los muchos que ofrece este tipo de jornadas, es por lo siguiente. En primer lugar señalar que estas palabras fueron enunciadas en la conferencia de apertura de la jornada, lo que les confiere gran relevancia. Del mismo modo que hemos hecho referencia a la narrativa del emprendimiento en relación al Taller mencionado anteriormente, nos interesa señalar cómo estas ideas forman parte de la narrativa del discurso emprendedor que analizaremos en la tercera parte. En el contexto de unas jornadas de promoción del emprendimiento y el empleo, el enunciante, un experto en recursos humanos proveniente de la psicología, indica que “la crisis está en ustedes mismos”, a un auditorio formado mayoritariamente por jóvenes. Ese señalamiento remite a una suerte de “déficit” que no se refiere tanto a los conocimientos como “a la persona”, que debe “conocerse a sí misma”, formarse permanentemente para ser flexible y de esa forma enfrentar a los riesgos.

Además, el discurso muestra con claridad algunas de las características antes señaladas en relación al discurso europeo sobre el empleo –empleabilidad, activación, flexibilidad, emprendimiento– y pone de manifiesto la carga individual de la responsabilidad frente a los riesgos sociales (no pidas nada a papá gobierno) y el carácter psicologizante de las vías de acción que se propone (conócete a ti mismo, formar la persona antes que transmitir conocimientos). Volveremos sobre estos puntos en la tercera parte de la tesis.

Otra actividad en el espacio “*Learning by thinking*” estuvo referido a “Experiencias y oportunidades”, donde hubo veinte exposiciones de emprendedores y empresarios (diecisiete hombres y tres mujeres) contando sus experiencias. Esta actividad se ubica claramente en la lógica del *exemplum*, común a los eventos sobre emprendimiento

b) Espacio “Hands on”

Este espacio consistió en talleres enfocados a transmitir conocimientos o “habilidades de aplicación inmediata para desempleados y emprendedores”: financiación de proyectos, recursos y competencias para la empleabilidad, acceso a ofertas de empleo, etc. Las temáticas de los talleres eran las siguientes: “Gestiona tu marca personal”; “Oportunidades de financiación pública para nuevas empresas tecnológicas”; “El mapa del emprendimiento”; “Emprender sin riesgo: cooperativa de emprendedores”; “Claves del emprendimiento, lo que no te explican los libros”.

En este último, al que asistimos, se centró en la idea de “Efectuación” (*effectuation*), basada en estudios de la gurú Saras Sarasvathy¹⁴³. El taller, de una hora de duración, contó con unos 25 asistentes, de edades entre 30-40 y con igual repartición de sexos. El emprendimiento, se sostuvo, es una “forma de actuar”. Por ello, para “activarse y ponerse en valor”, es preciso poder dar respuesta a las siguientes preguntas: “¿Quién soy? ¿De qué soy capaz? ¿A quién conozco?”.

La lógica subyacente a todos los principios del razonamiento efectual es una lógica que se basa en una suposición fundamentalmente diferente al “razonamiento causal” sobre el futuro. El razonamiento causal se basa en la lógica, que podría expresarse de la siguiente forma: “en la medida que podemos predecir el futuro, podemos controlarlo”. Es por ello, se sostuvo, que tanto los académicos y profesionales en los negocios de hoy gastan enormes cantidades de capacidad intelectual y recursos en el desarrollo de modelos predictivos. El razonamiento efectual, en cambio, se basa en la lógica que sostiene lo siguiente: “en la medida que podemos controlar el futuro, no necesitamos de predecirlo”.

Según este enfoque, los emprendedores comportan tal condición en un sentido diferente a ser “gestores” (*managerial*) o gestores estratégicos, porque piensan “efectualmente”: creen en un futuro aún por hacer, que puede ser sustancialmente moldeado por la acción humana y se dan cuenta de que en la medida en que esta acción humana puede controlar el futuro, no necesitan gastar energías tratando de predecirlo. De hecho, en la medida en que el futuro está determinado por la acción humana, no es de mucha utilidad tratar de predecirlo, sino que es mucho más útil trabajar con las personas que se dedican a tomar decisiones y acciones que constituyen el futuro. Si bien estas ideas pueden parecer un tanto excéntricas, dan cuenta de una matriz temporal y de la forma de actuar solicitada a los individuos en un contexto de cambio que es compartida por numerosas técnicas o teorías sobre el emprendimiento. En el capítulo noveno volveremos sobre esta concepción de la temporalidad y de la acción vinculada al ideal normativo del emprendedor.

¹⁴³ Las ideas principales de su propuesta puede encontrarse en su página personal, disponible en <https://goo.gl/7KQjNV> [Consulta: 05/12/2015].

c) *Espacio “Entrevistas y empleo”.*

En este espacio, empresas de Navarra realizaron entrevistas personales sobre procesos de selección activos en sus empresas y los participantes del Foro podían postularse para esos puestos. Las ofertas se publicaron una semana antes del foro y era posible entregar el cv durante el evento.

d) *Espacio “Networking y empresas”*

Este espacio estaba diseñado para facilitar la interacción informal entre participantes del foro y diversas empresas, instituciones e iniciativas con la finalidad de promover la empleabilidad y el emprendimiento a través del *networking* (redes de trabajo y de contactos). Este espacio contaba con veinte stands distribuidos en un espacio común y abierto, pensado como un “espacio de encuentro” entre el público, los emprendedores y las instituciones públicas y privadas de apoyo a la iniciativa emprendedora. Entre ellas, una iniciativa nos resultó de particular interés, puesto que sus actividades se orientan a reforzar las competencias emprendedoras a través de acciones de formación, coaching y trabajo en red. Esta iniciativa es la *Lanzadera de empleo*.

El programa “Lanzaderas de Empleo y Emprendimiento Solidario”, que se lleva a cabo en distintas ciudades de España, está formado por un equipo heterogéneo de personas desempleadas “con espíritu dinámico, comprometido y solidario” que acceden voluntariamente y que, coordinadas por un *coach*, “refuerzan sus competencias, generan conocimiento colectivo, se hacen visibles y colaboran en la consecución de un fin común: conseguir empleo, ya sea por cuenta propia o ajena”. En el capítulo nueve haremos referencia a la “narrativa” que la lanzadera pone en juego.

En resumen, esta jornada nos permitió contemplar cómo se ponen en práctica algunas de las recomendaciones de las instituciones europeas. Recordemos que en este caso la UE fue cofinanciadora a través del programa “No me paro, elijo mi futuro”. La jornada es un ejemplo de la cooperación intergubernamental y público-privada de fomento del emprendimiento, constituye un “espacio de intercambio de experiencias” y contribuye a la “difusión de modelos de emprendedores” así como a la formación en emprendimiento.

6.3.3 Pamplona Innovation Week¹⁴⁴

El 23 y 24 septiembre de 2015 Pamplona acogió la primera edición de *Pamplona Innovation Week*, presentado como “el mayor evento de innovación y emprendimiento llevado a cabo en la capital navarra y uno de los eventos de referencia a nivel nacional”¹⁴⁵. Fue organizado por iniciativa privada y contó con el financiamiento de diversas instituciones públicas y privadas entre las que se destacan como “Patrocinadores Silver” el Fondo Social Europeo, CaixaBank y Biko2. Esta jornada se basó fundamentalmente en la exposición de experiencias y la búsqueda de sinergias entre emprendedores “reconocidos” y emprendedores potenciales. El evento se articuló en torno a tres bloques:

a) *La inspiración*

Contó con veintiocho “*speakers*”, veinticuatro hombres y cuatro mujeres, que presentaron sus experiencias y recomendaciones al público asistente en módulos de una hora aproximadamente¹⁴⁶. Los nombres y perfiles de algunos de ellos pueden encontrarse en el Anexo 5. El invitado destacado fue Tom Kelley, gurú norteamericano creador de la consultora sobre innovación IDEO, que ha publicado numerosos libros sobre creatividad, innovación, autoconfianza y liderazgo. Kelley, presentado como un emprendedor modelo de *Silicon Valley*, resumió en su presentación la lógica que inspiró el evento: “Las innovaciones ocurren en el cara a cara, sabiendo qué quieren las personas”.

b) *La formación*

Conformada por veintitrés talleres y presentaciones que configuraban “una completa agenda profesional”. Los talleres se dividieron en los siguientes temas.

- Adiós riesgos en marketing: las claves de la revolución del neuromarketing en las empresas.
- Cómo acelerar tu proyecto empresarial con *Lean Startup*.
- GTD (Getting Things Done), una competencia clave en el trabajo del siglo XXI.
- Cómo fomentar el intraemprendimiento en mi organización.
- Design Thinking con Lego Serious Play.

¹⁴⁴ Además de nuestras notas de campo, nos servimos de un resumen realizado por el Diario de Navarra, que fue enviado posteriormente a los asistentes.

¹⁴⁵ Las referencias entrecomilladas sobre el Pamplona Innovation Week fueron recogidas en su página web, disponible en <http://www.innovationweek.com/> [Consulta: 11/12/2015].

¹⁴⁶ Puede verse la lista completa de ponentes en <http://www.innovationweek.com/ponentes/> [Consulta: 22-12-2015].

Las actividades de formación se basaron en las ya mencionadas “metodologías ágiles”. Nos interesa destacar la presencia del “neuromarketing” y del “Design Thinking” con el juego “Lego”¹⁴⁷ ya que ambas se basan en una recontextualización de la neuropsicología aplicada a la gestión de la empresa. Volveremos sobre este punto.

c) La plataforma

Presentada como el “sarao” en el que se junten “empresas tractoras” y emprendedores. Allí se encontraban cincuenta stands subvencionados para Startups, 13 stands profesionales, “pitches” de emprendedores (presentaciones breves), “lunch-networking”, música en directo y la “Gynnovaction Zone”, una zona de encuentro para los asistentes.

El objetivo central del encuentro fue generar intercambios de ideas y experiencias. Poner en contacto a emprendedores potenciales y emprendedores con trayectoria. Algunos ejemplos de ello: uno de los organizadores le solicita a Tom Kelley –la figura destacada del evento– que hablara con un grupo de jóvenes. Se reúne un grupo de jóvenes en torno al gurú de la innovación y éste les comenta sobre la importancia del *storytelling* y sobre lo bueno que era “Steve” –por Steve Jobs– como *storyteller*. “Está formándolos”, comenta el organizador en cuestión a otro participante, a lo que su interlocutor responde: “¡menuda oportunidad, nada menos que con Tom Kelley!”. En el capítulo nueve retomaremos otras ideas allí enunciadas.

Otra dinámica, propuesta en este caso por el Servicio Navarro de Empleo, es el “*Speed Networking*”, que consiste en enfrentar de a pares a un grupo de personas –eran unas doce en este caso– que deben rotar cada un minuto al toque de una campana y que tiene por objetivo acercar los proyectos y objetivos de los emprendedores en un cara a cara con la finalidad de conocer, a grandes rasgos, los proyectos o empresarios con los que pueden llegar a encontrar sinergias y colaboraciones.

Para finalizar, nos interesa destacar que algunas de las voces “oficiales” del evento, manifestaron sus críticas a las políticas de inversión pública en I+D+I: “A un país que no apuesta con valentía por la I+D+i le va a salir todo mucho más caro. Si te limitas a comprar la innovación y el conocimiento en vez de producirlo, estarás siempre a la cola. El que produce conocimiento es el que vende y obtiene un beneficio por ello. La prueba es que los países que más invierten en I+D+i son los que mejor funcionan económicamente”, y “Primero hay que convencerse que es una inversión que merece la pena. Si no lo tienes claro, ya tienes un problema” (Diario de Navarra, 24/09/2015). Recordemos en este sentido

¹⁴⁷ Lego consiste en bloques de plástico interconectables que permiten armar distintas figuras.

que la teoría económica señala al emprendedor como aquel individuo que puede explotar recursos de información producidos por la investigación.

Ahora bien, como ya hemos señalado y ampliaremos en el capítulo octavo, este criterio entrará en tensión con una de las acepciones del “emprendimiento”, vinculada a la idea de “autoempleo” y “trabajo autónomo”. Al respecto, la exministra de Ciencia e Innovación del Gobierno de España entre 2008 y 2011 Cristina Garmendia, otra de las principales “speakers”, señalaba que “el principal inconveniente para aumentar la innovación en España es el tamaño de las empresas, ya que más del 95% de ellas son pymes y no tienen el tamaño suficiente para invertir en I+D” (Diario de Navarra, 24/09/2015). Esta tensión entre el emprendimiento como un fenómeno innovador y creador de riqueza y el emprendimiento como autoempleo atraviesa todo el discurso europeo sobre el emprendimiento. Volveremos sobre este punto en la tercera parte.

6.4 Recapitulación II: hacia un discurso europeo del emprendimiento

Recordemos los interrogantes que guían este segundo apartado: ¿qué mecanismos se ponen en juego entre la dimensión europea y los estados nacionales o regionales para dar lugar a una europeización discursiva? ¿Los discursos del nivel supranacional, tienen efectivamente repercusión en los discursos y acciones a nivel nacional y regional? Creemos que las acciones expuestas a lo largo de este apartado permiten mostrar que efectivamente la europeización ha puesto en común un conjunto de mecanismos de enmarcado que permiten la conformación de un discurso cuya finalidad es incitar a los individuos a devenir emprendedores. Si retomamos la definición de Rein y Schön (1993) ese discurso opera como una forma de seleccionar, organizar, interpretar y dar sentido a la realidad para proporcionar marcos para conocer, analizar, persuadir y actuar. Para cerrar este apartado, debemos volver sobre lo expuesto, con la finalidad de establecer los principales ejes de los mecanismos que dan lugar al discurso europeo sobre el emprendimiento. Si bien abordaremos el contenido de los discursos en el siguiente apartado, es preciso resumir cómo quedan configurados los mecanismos que permiten referirse a un discurso europeo sobre el emprendimiento. Hemos señalado en el capítulo anterior diversas acciones de las instituciones europeas sobre la materia, donde se destacan tres planes de emprendimiento. En este capítulo, hemos abordado los Planes Nacionales de Reforma presentados desde 2005 por el gobierno español, donde hemos destacado las medidas tomadas desde el año 2010, y hemos hecho mención a los grupos de expertos y al rol de los Fondos Europeos. Además, abordamos las medidas adoptadas en la Comunidad Foral de Navarra así como la información sobre las actividades recogidas en nuestro trabajo de campo.

En las medidas expresadas en los documentos citados para cada uno de los niveles de gobierno, es posible identificar ciertos marcos cognitivos y normativos comunes:

- el emprendimiento como creador de riqueza y empleo (particularmente en el contexto de crisis);
- el déficit de espíritu emprendedor en la población;
- la necesidad de realizar reformas que generen un entorno más propicio al emprendimiento,
- la necesidad de realizar reformas educativas, de promover modelos culturales, la promoción de las “competencias emprendedoras”;
- la focalización en grupos específicos de la población (jóvenes, inmigrantes, parados de larga duración, mujeres);
- la incorporación de las medidas de emprendimiento en el conjunto de instrumentos de activación para el empleo.

Además, las actividades que hemos abordado en el trabajo de campo permiten dar cuenta de la construcción de una “agenda europea” que permea las agendas políticas nacionales o regionales y que tiene efectos de “socialización” de los principales actores nacionales y regionales, como las Cámaras de Comercio, las Confederaciones empresariales y las propias instancias gubernamentales.

Otro de los elementos a destacar como parte de la europeización discursiva es el argumento “comparativo” que justifica las medidas en los diferentes niveles de gobierno. Los ejemplos van desde la comparación de la sociedad europea con los Estados Unidos, como modelo de la “sociedad emprendedora por excelencia”, así como la comparación entre países y regiones de la Unión. Estos son, entre otros, ejemplos de una lógica argumentativa que pretende movilizar los recursos públicos a partir de la comparación y la emulación de estándares, propia del Método Abierto de Coordinación.

Cabe destacar que muchos de los instrumentos propuestos no son nuevos. Las medidas adoptadas en el Estado español destinadas a la creación de un entorno más propicio para el emprendimiento, como la capitalización del seguro de desempleo, las medidas fiscales, la promoción del autoempleo, las medidas de fomento de la innovación y la propuesta de líneas de financiamiento, son instrumentos que revisten un carácter “genérico” y que han sido puestos en práctica en otros programas de políticas activas de empleo. En todo caso, lo que debe destacarse es el sentido estratégico que se les otorga a esos instrumentos en las medidas sobre emprendimiento. Es decir, con la finalidad de fomentar el “devenir emprendedor”, se han reagrupado o reorganizado esos instrumentos, con una finalidad determinada y con un significado preciso. El emprendimiento es, en este sentido, un “significante vacío” –tomando libremente el término utilizado por Laclau (1996)– que aglutina un conjunto de medidas, dándoles una racionalidad específica en los contextos analizados.

Al inicio de este apartado se hizo mención a las teorías económicas que sustentan las medidas sobre emprendimiento. Las recomendaciones europeas adoptan los postulados

del discurso económico, con mediaciones, desde luego, pero manteniendo intactas sus ideas principales. Recordemos, en este sentido, el airado reclamo del ETUCE sobre el PE2020, señalando críticamente el sentido economicista otorgado a la educación emprendedora. Esta tendencia puede explicarse, al menos en parte, por la preeminencia de los actores “económicamente orientados” en el diseño de las medidas. La recontextualización del discurso económico queda de manifiesto de forma notoria cuando son los postulados de la teoría económica los que sirven de sustento para establecer medidas, no solo sobre el empleo, sino sobre los contenidos educativos y los “modelos culturales”.

En este punto vale recordar lo observado por Callon (2008), cuando señala que las ciencias económicas performan y moldean la economía en lugar de simplemente observarla o reflejarla. Recordemos, además, que desde los enfoques de la racionalidad gubernamental se sostiene que la teoría económica actúa como “saber de gobierno”, ofreciendo los criterios de veridicción a la acción pública. En su carácter performativo, la teoría económica no solo legitima las medidas de emprendimiento, en tanto saber experto, sino que contribuye a delimitar el dominio de objetos sobre los cuales los mecanismos de acción pública se dirigen. En este sentido, cuando la teoría económica, en conexión con la psicología y el saber managerial, señala la dimensión “individual” de análisis sobre el emprendimiento, para intentar “comprender” los determinantes de la iniciativa emprendedora, abre a la acción pública –es decir a los instrumentos de poder– el blanco hacia el cual dirigirse. Y entre esos determinantes se encuentra, enunciada de distintas formas, la propia subjetividad: “variables psicológicas”, actitudes (frente al riesgo, frente al estrés), preferencia por el tipo de empleo, modelos culturales, autoconfianza, automotivación, creatividad, etc.

Según hemos mencionado y ampliaremos en el próximo capítulo, este llamado a modelar el dominio subjetivo viene impulsado por los mecanismos de la gobernanza europea. En este punto, las recomendaciones europeas se conforman en diversos foros de debate –como la *Agenda de Oslo*– implican a Grupos de expertos –como el *Procedimiento BEST*– y contemplan a actores diversos, públicos y privados, y de diferentes niveles de gobierno, con el objetivo de dar lugar a un “aprendizaje de políticas” (*policy learning*). Las referencias explícitas de los documentos del nivel nacional y regional a los programas europeos y la mención de los propios informantes entrevistados hacia esos programas dan cuenta de la dimensión performativa del discurso europeo, en cuanto es una instancia a partir de la cual emergen prácticas sociales con un sentido específico. Sobre el “efecto” de esas prácticas discursivas, uno de los informantes entrevistado en Navarra, en un sentido que se complementa con la cita a otra persona informante que abrió el punto 6.2¹⁴⁸, señalaba lo siguiente:

¹⁴⁸ *Supra.* punto 6.2, pp. 201-202.

...hace 10 años tú le preguntabas a alguien qué es un *elevator pitch* y no tenía ni idea. Ahora tú le preguntas y seguramente ha oído hablar de él. Y ha oído hablar del Método Canvas y ha oído hablar de modelo de negocio, y de *crowdfunding*, de *Business Angel*... eso yo creo que ya está. O sea, el lenguaje está llegando a la gente. Eso como punto de partida es positivo. Cuanto más se sepa, cuanto más haya eso entrado en la sociedad, a alguno se le despertará la curiosidad (EIC12).

El discurso europeo logra de esta forma hacer llegar un conjunto de conocimientos que permitirán a los individuos devenir emprendedores. Pero los “conocimientos” no son suficientes para realizar este devenir, sino que es necesario un “plus” que movilice, que “motive” a los individuos a llevarlo a cabo. Como ejemplo de ello pueden mencionarse las actividades abordadas en el trabajo de campo, en particular *Navarra Jobs* y *Pamplona Innovation Week*. El ambiente que intentan generar da cuenta de la importancia no solo de la necesidad de impartir conocimientos sobre emprendimiento, sino de poner en funcionamiento toda una mecánica emocional que haga del emprendimiento “una opción atractiva” o que logre “despertar la curiosidad”, como menciona la persona entrevistada. De allí la lógica imperante del *storytelling* en dichos eventos. Los relatos de las experiencias de las personas emprendedoras, que por cierto son puestos en acto en verdaderas *performances*, son menos “valiosos” por el contenido de sus historias (los motivos que llevaron a emprender, las dificultades, los procesos, etc.) que por el mensaje afectivo que intentan transmitir. Ahondaremos sobre estas cuestiones en el capítulo noveno. Hasta aquí hemos puesto de manifiesto cómo los mecanismos de la europeización cognitiva componen un discurso europeo sobre el emprendimiento. Es momento ahora de analizar ese discurso en función de los ejes señalados en el apartado metodológico.

PARTE III

En este tercer y último apartado, analizamos el discurso europeo sobre el emprendimiento en función a los ejes mencionados en el diseño de la investigación. Recordemos que los objetivos a los que apunta esta tercera parte son: analizar la narrativa compuesta por el discurso europeo sobre el emprendimiento a partir de los argumentos que justifican las medidas, de las vías de acción propuestas, de la población objetivo y del tipo de subjetividad promovida por el ideal normativo; poner de manifiesto la forma en que el discurso europeo sobre el emprendimiento se construye en contraposición a la semántica del empleo asalariado y analizar los relatos de las personas emprendedoras entrevistadas y ponerlos en relación con los principales elementos de la narrativa y el ideal normativo del emprendedor.

Para llevar a cabo esos objetivos, hemos dividido el apartado en cuatro capítulos. En el primero, capítulo siete, analizamos las estrategias discursivas puestas en juego a la hora de construir el problema de la política pública –el diagnóstico y las soluciones– y la población objeto de la misma. Se aborda la construcción, en el marco de la crisis, de un relato que señala un déficit de iniciativa emprendedora para el conjunto de la población. La forma de “resolver” ese déficit, se organiza en torno a las “competencias emprendedoras”, cuyos beneficios alcanzarían a toda la población.

El segundo, capítulo octavo, analiza las estrategias discursivas orientadas hacia lo que hemos llamado el desplazamiento del asalariado por el emprendedor. Analizamos los argumentos que justifican ese desplazamiento, centrados en un rechazo a la pasividad y la dependencia, así como las formas de empleo a las que el diseño de las políticas da lugar. Intentamos mostrar que ese diseño empuja a las formas de empleo a una “huida del derecho del trabajo”, eje del estatuto salarial, por tratarse de formas de empleo inscriptas en el derecho mercantil.

En conjunto, estos dos capítulos dan cuenta de los principales elementos de la narrativa social que compone el discurso europeo sobre el emprendimiento. Esta narrativa sirve como marco de referencia de acción para los individuos a la hora de devenir emprendedores. Nos interesa destacar de ella la tendencia individualizante y psicologizante que pone en juego. El capítulo noveno se ocupa específicamente de las prácticas subjetivas correspondientes al ideal normativo del emprendedor, que puede ser entendido como el agente principal de esa narrativa. Por último, en el capítulo diez analizamos las entrevistas a los emprendedores y emprendedoras, contrastando sus experiencias con el ideal normativo de las políticas.

7. EL PROBLEMA DE LA POLÍTICA PÚBLICA Y LA CONSTRUCCIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETO

Más emprendedores significa más empleo, más innovación y más competitividad. Convertirse en emprendedor y convertir los proyectos en realidad requiere mucho riesgo personal y esfuerzo. Los emprendedores son los héroes de nuestro tiempo. (Antonio Tajani, Comisario de Industria y Emprendimiento¹⁴⁹).

¿A qué estrategias argumentativas responde la incitación por parte de las autoridades a devenir emprendedores? ¿Bajo qué criterios se sostiene que una de las formas de crear riqueza y empleo pasa por un cambio de cultura o de mentalidad? ¿Sobre quién recae la responsabilidad de llevar a cabo las transformaciones indicadas? ¿Cuál es el rol de las instituciones públicas y cuál la de los individuos en esta lógica? Estas preguntas se sostienen en uno de los principales ejes de los enfoques discursivos sobre las políticas públicas; a saber, que los *problemas* que la acción pública pretende resolver son *construcciones sociales*. Ello no quiere decir que los problemas no sean “reales”, sino que las imputaciones de causalidad entre fenómenos, la narrativa y el enmarcado (*framing*) que da sentido a los elementos que se ponen en juego a la hora de lanzar un programa de gobierno, son producto de una construcción de los actores en pugna y que, por tanto, la formulación del problema pone de manifiesto las relaciones de fuerza existentes en un contexto específico¹⁵⁰.

En los análisis de políticas públicas, es generalmente aceptado que “toda política pública apunta a la resolución de un problema público reconocido como tal en la agenda gubernamental” (Subirats, et al. 2012: 35). Pero la definición política del problema público no comprende solamente la decisión de dar lugar a una intervención, sino también, y sobre todo, la construcción del marco desde el que se parte, la delimitación del “perímetro” del problema público a resolver, así como la identificación, por parte de los actores públicos, de las causas probables de éste y de las formas de intervención previstas. Dicho en otros términos, los marcos cognitivos y normativos a partir de los cuales se construye el problema a resolver, ofrecen una “historia causal” (Stone, 1989) o “algoritmos” (Müller,

¹⁴⁹ Discurso disponible en http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-12_es.htm [Consulta: 12/08/2015].

¹⁵⁰ En la literatura sobre análisis de políticas públicas, el problema de las políticas suele vincularse a la temática de la agenda. Pero aquí nos referimos a una dimensión distinta, aunque estrechamente vinculada: al modo en que la acción pública “da forma” a los problemas sociales. Es decir, nos centramos menos en la lógica del juego de intereses entre actores por imponer sus demandas en la agenda pública, que en la manera en que los problemas adquieren una particular forma –y no otra–, que encierra tanto las supuestas “causas” como sus vías de solución.

1990) en los que se entrelazan posibles “causas” y los pasos propuestos a seguir para revertir la situación que se ha definido como problemática.

La construcción discursiva del problema de las políticas es uno de los temas desarrollados por Carol Bacchi en su libro *What's the problem represented to be?* Allí, retomando algunos ejes analíticos de Michel Foucault, propone un enfoque centrado en el análisis de la construcción de los problemas de las políticas públicas.

...[los gobiernos] dan una forma particular a los “problemas” sociales en los modos en que se expresan sobre ellos y en las propuestas que se promueven para direccionarlos. En este sentido, los gobiernos son activos en la creación de las formas particulares en que las temáticas son entendidas. Llamo “representación de los problemas” a la competencia por la interpretación de los temas sociales y sostengo que es de crucial importancia identificar la competencia entre distintas representaciones de los problemas porque constituyen una forma de intervención política con cierto grado de efectos (Bacchi, 2009, p. 1. La traducción es nuestra).

La práctica gubernamental es entendida como creadora de las formas específicas en que los problemas sociales son construidos. En este sentido, los gobiernos no reaccionan, responden o actúan sobre problemas sociales “externos” e intentan resolverlos, sino que tienen una participación activa en la definición y la forma de entender los problemas, vinculado a lo que Bacchi llama una “competencia por la interpretación” de los mismos.

La idea de que esas prácticas dan forma a los problemas no implica que el gobierno sea un actor monolítico, sino que refleja en su seno la disputa de intereses y las diversas concepciones sobre lo social, donde también entran en juego actores no gubernamentales. Recordemos al respecto la ya señalada tensión entre actores socialmente orientados y los económicamente orientados en el seno de las políticas sociales europeas. Tampoco implica necesariamente “intencionalidad”, ya que si bien es cierto que muchas veces los temas sociales abordados por los gobiernos responden a su estrategia electoral o a la disputa por la agenda pública, la forma de los problemas públicos va más allá de la mera intencionalidad de los encargados de diseñar las medidas públicas, en cuanto dependen de las ideas o conceptos prevalecientes en un momento histórico, como lo muestran los análisis politológicos de Peter Hall (1993) sobre los “paradigmas” de las políticas públicas, o la ya mencionada idea de “referenciales” (Jobert & Müller, 1987; Müller, 1990).

A partir de estos criterios, en este capítulo analizamos cómo se construye el problema que motiva la promoción del emprendimiento como forma de creación de riqueza y empleo. Haremos hincapié en la orientación de ese problema hacia la “mentalidad” o “cultura” de los individuos como dominio estratégico de intervención de las políticas. Una vez que hayamos analizado el diagnóstico (¿por qué es “necesario” devenir emprendedores?) y las vías de acción contenidas en el problema (¿cómo devenir

emprendedores?), analizaremos la construcción de la población objetivo de la política, es decir la respuesta pública a la pregunta ¿quiénes deben devenir emprendedores?

7.1 El contexto: la semántica de la crisis

Como hemos mencionado en la introducción, las medidas adoptadas desde 2010 se caracterizan, a diferencia de las medidas correspondientes al inicio de la Estrategia de Lisboa, por ser lanzadas en un contexto de crisis. Ahora bien, el sentido de la crisis, sus causas y las opciones que abre, son objeto de disputa. En lugar de preguntarnos si las medidas de emprendimiento son una herramienta adecuada para luchar contra la crisis, nos interesa indagar la forma en que la construcción discursiva de la crisis incentiva –o no– el recurso al emprendimiento como forma de salida a los problemas económicos y de empleo.

Precisamente en los momentos de crisis cobra toda su dimensión el carácter constitutivo del lenguaje como creador de realidad social. Al respecto, Bourdieu ha señalado que “...el poder constituyente del lenguaje (religioso o político) y de los esquemas de percepción y de pensamiento que procura nunca están tan claros como en las situaciones de crisis...” (Bourdieu, 1985, p. 97). La irrupción de una crisis implica el advenimiento inesperado de la incertidumbre y abre una disputa por imponer nuevos marcos de sentido, nuevas narrativas hegemónicas. En este sentido, “el discurso no es simplemente aquello que traduce las luchas o los sistemas de dominación, sino aquello por lo que, y por medio de lo cual se lucha” (Foucault, 1992).

La puja entre las interpretaciones de la crisis, sintetizadas en ideas como “Hemos vivido por encima de nuestras posibilidades, por lo que ahora toca apretarse el cinturón” y las consignas del tipo “no es una crisis, es una estafa”¹⁵¹, no son dos simples reflejos de posiciones antagónicas en el campo social, sino que son una batalla por nombrar y dar entidad a aquello que afecta a la ciudadanía en su forma más cruda: el desempleo, la pobreza, los desahucios, la posibilidad de planificar el futuro. Pero, sobre todo, se trata de imputar la responsabilidad política de estos hechos, oscilando entre una culpabilización colectiva indiferenciada –todos nosotros somos responsables– y el señalamiento de un engaño en el que hubo claros ganadores y perdedores.

Esta necesidad de “crear sentido” en el contexto de crisis quedó de manifiesto en el llamado a una “nueva narrativa para Europa”, que fue una de las cartas jugadas por la

¹⁵¹ La primera frase se atribuye a José Blanco, ministro de Fomento y portavoz del Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, en el contexto de campaña electoral de septiembre de 2011. La frase se convirtió en un argumento muy repetido por los representantes de los partidos mayoritarios (PSOE y PP) para explicar las causas de la crisis y justificar las medidas adoptadas. La segunda, es una de las frases emblema de los movimientos de protesta que surgieron desde el inicio de la crisis.

Comisión encabezada por Joao Manuel Durão Barroso, en un marco de creciente euroescepticismo¹⁵²:

¿Por qué es importante [una nueva narrativa para Europa]? La iniciativa es vital para restaurar la decreciente confianza en Europa. Se necesita un “nuevo Renacimiento”, en el que el arte, la ciencia y la cultura puedan dar forma a la sociedad actual de la Unión Europea y sentar las bases para el futuro (Comisión Europea, 2013d).

Se ponía de manifiesto de esta forma la necesidad de crear un nuevo discurso que movilizara afectivamente a la ciudadanía, en favor de un proyecto europeo muy afectado por la crisis económica. Esta idea de un “nuevo comienzo” la encontramos también en el prefacio al documento de la estrategia Europa 2020, manifestando el sentido de la crisis en relación al nuevo proyecto europeo:

El año 2010 debe marcar un nuevo principio. Quiero que Europa surja más fuerte de la crisis económica y financiera [...] La crisis es una llamada de atención, el momento de reconocer que “dejar que las cosas sigan igual” nos relegaría a un declive gradual, a la segunda fila del nuevo orden global. Ésta es la hora de la verdad para Europa. Es el momento de ser intrépidos y ambiciosos (Comisión Europea, 2010. Prefacio de J. M. Durão Barroso).

Salir de la crisis es el reto inmediato, pero el mayor reto es evitar la tentación de volver a la situación que existía antes de la crisis, porque incluso entonces había muchos ámbitos en los que Europa no avanzaba con suficiente rapidez en relación con el resto del mundo... (Comisión Europea, 2010).

La crisis operaría como una instancia “pedagógica” que señala errores (Europa no avanzaba) y riesgos (dejar las cosas igual, volver a la situación previa). A su vez, llama a “un nuevo principio”, que implicaría un salto hacia adelante y un llamamiento a no volver atrás. El argumento presenta un diagnóstico del pasado y un designio del futuro. Cabe preguntarse cuáles son los elementos de ese pasado que intentan dejarse atrás. Como veremos, si bien aquello que será señalado como objeto de reforma no tiene un referente o término único, se corresponde con lo que, a grandes rasgos, hemos llamado la “semántica del trabajo asalariado”: la seguridad, los mecanismos de protección del trabajo, las formas de organización burocrática, el trabajo dependiente, las políticas de transferencias o “pasivas”, entre otras. De esta forma, la semántica de la crisis comporta una valoración hacia el sistema de protecciones del Estado de bienestar que lo coloca en el terreno de los “obstáculos” al desarrollo económico y a la emergencia del espíritu emprendedor, a la vez que ofrece un modelo construido en torno a las ideas de activación, flexiguridad y

¹⁵² Suele entenderse como “euroescepticismo” a la postura de los actores que manifiestan un abierto rechazo a la UE.

emprendimiento. Todo ello compone una estrategia argumentativa que puede entenderse como “la semántica de lo activo versus la semántica de lo pasivo”.

Otro elemento a destacar es que la crisis aparece como un fenómeno sin agentes, como algo que acontece sin vínculo causal ni responsables políticos. La adaptación a las leyes del mercado y a la lógica de competencia y performance aparecen así naturalizadas y se omite su carácter político, dando lugar a lo que Bourdieu (1985) llamó “un discurso político despolitizado”, es decir, un discurso cuyas tomas de posición y recomendaciones son eminentemente políticas, puesto que tienen efectos sobre la posición social de los agentes, pero se presentan como consecuencias lógicas de un saber experto que refleja una evidencia o una necesidad incuestionable. Este criterio se encuentra reflejado en el PE2020:

Antes de la actual crisis económica y financiera, la economía europea se enfrentaba a retos estructurales para su competitividad y su crecimiento, y a obstáculos al emprendimiento. Muchos persisten, pero la crisis también ha sido un catalizador de profundos cambios y reestructuraciones. [...] Corregir los problemas del pasado y llevar a la UE hacia un desarrollo más sostenible en el futuro es una responsabilidad que comparten los Estados miembros y las instituciones de la UE. La UE, reconociendo que nuestras economías están estrechamente relacionadas, está reformulando su gobernanza económica para garantizar mejores respuestas de actuación frente a los retos actuales y futuros (Comisión Europea, 2013c, p. 3).

La crisis es asumida como “catalizadora de cambios” que llevarían a superar “retos estructurales” persistentes. Pero estos cambios no se proponen como la adopción de un nuevo rumbo, sino como una acentuación de la orientación de las políticas adoptadas desde hace unas décadas, que se verían “obstaculizadas” en su desarrollo. Subyace allí la idea de que los esfuerzos no han sido suficientes, que el bienestar depende de redoblar esfuerzos en una dirección cuyo destino es una permanente promesa. El “nuevo principio” reclamado por Barroso, debe ser leído entonces como un reajuste de la gobernanza europea en la dirección indicada más arriba: subordinando la dimensión social a las variables económicas.

Un argumento similar encontramos en el IV Plan de Empleo de Navarra:

Con carácter general, a lo largo de la vigencia de este IV Plan de Empleo nos enfrentamos a dos difíciles retos simultáneos: por una parte debemos afrontar en el corto plazo los acuciantes problemas que derivan de la pérdida de empleo en nuestra comunidad, mientras que, por otra parte, debemos aprovechar la crisis para reorientar o cambiar el modelo productivo, consiguiendo en paralelo una mejora sustancial del empleo, garantizando la cobertura social de los expulsados del mercado de trabajo y logrando una

rápida y eficaz reincorporación al empleo de quienes sufran las consecuencias de la crisis. [...] Si el espíritu de empresa y la capacidad para emprender y acometer nuevos proyectos empresariales son siempre de gran importancia como elementos motores de cualquier economía moderna, es un hecho que en situaciones de crisis como la que atravesamos en este momento, el papel del emprendimiento cobra todavía mayor importancia, como elemento generador de ideas y proyectos empresariales que deben venir a sustituir a los que se ven afectados por esa crisis (SNE, 2009).

La crisis adquiere un sentido positivo. Es una “oportunidad” para reorientar el modelo productivo, donde el espíritu de empresa será un “elemento motor” que ayudará a sustituir lo que la crisis destruye.

En resumen, el emprendimiento será, en el contexto de la crisis, uno de los instrumentos llamados a volver a generar crecimiento económico y empleo, con una atribución “reparadora” propia, como veremos, de una narrativa terapéutica. Ya hemos hecho referencia a la presencia marginal de las medidas de promoción del emprendimiento desde los prolegómenos de la Estrategia Europea por el Empleo. Las medidas lanzadas para que “Europa surja más fuerte de la crisis” y que “eviten su declive gradual”, supusieron definitivamente un mayor impulso a las medidas de emprendimiento, un decidido proyecto de “relanzamiento” del espíritu emprendedor.

7.2 Algoritmo: más emprendedores, más empleo

Que la crisis sea una “oportunidad” la inscribe en un campo semántico vinculado al mundo de los negocios: “Nunca antes han existido tantas oportunidades en el mercado como ahora”, señaló María Benjumea en la *Innovation Week*¹⁵³. Esta idea, en el marco del discurso sobre el emprendimiento, afecta al problema de la creación de empleo, siendo ésta, en primer lugar, una responsabilidad imputada al propio individuo emprendedor.

En efecto, el análisis de los documentos muestra que el problema del crecimiento y el empleo en Europa se organiza en torno a un algoritmo que vincula los niveles de emprendimiento con el crecimiento económico y fundamentalmente con la creación de empleo. Recordemos que el PE2020, siguiendo la línea del *Small Business Act* de 2011, afirma que “para recuperar el crecimiento y un alto nivel de empleo, Europa necesita más emprendedores” (p. 3), y que en la misma línea se pronuncian los programas del Estado español y de Navarra.

Jepsen y Serrano (2011) han señalado cómo la construcción de un marco interpretativo europeo sobre las políticas sociales y de empleo, promueven formas de

¹⁵³ Extraído del resumen realizado por el *Diario de Navarra*.

pensar y discutir el problema de desempleo y de exclusión social estableciendo relaciones de causalidad lineal entre, por ejemplo, desempleo e imposición fiscal, tasa de desempleo y crecimiento económico o seguro de desempleo y tasa de actividad. En el caso de las políticas de emprendimiento nos encontramos, en primer lugar, con una relación causal entre emprendimiento, crecimiento económico y empleo. Esto, desde luego, es objeto de una amplia discusión en el seno de la teoría económica (de Castro, Justo, & Maydeu Olivares, 2008). Suele señalarse, como veremos en el próximo capítulo, que un alto índice de actividad emprendedora no es garantía de crecimiento económico y creación de empleo, sino que se debe introducir la dimensión “cualitativa” y ver qué tipo de emprendimiento es el que se crea y fundamentalmente si es de carácter innovador (Congregado et al., 2010; Shane, 2009).

Lo cierto es que a partir de la naturalización del supuesto círculo virtuoso que desataría el emprendimiento, los “impactos” atribuidos con mayor frecuencia en el discurso europeo son: (i) creación de empleo, (ii) mejoras en la empleabilidad y el capital humano, (iii) crecimiento económico, (iv) mayor competitividad e innovación de la economía. A esto se puede agregar: (v) reducción de la pobreza (inclusión social) y (vi) formalización del sector informal (Comisión Europea, 2013b; Eurostat, 2012)¹⁵⁴. Primer punto entonces, más emprendimiento conllevaría a mejoras económicas, mayor innovación, mayor competitividad y creación de empleo. Esto se vincula, a su vez, como veremos en la siguiente cita, con la adaptación de Europa a los nuevos desafíos acarreados por la globalización y el despliegue tecnológico, que ya se señalaban en la Estrategia de Lisboa, pero fundamentalmente con dar paso a una “Europa de los emprendedores” que haga frente a los principales competidores económicos: Estados Unidos y las economías emergentes. El primero de ellos es, al mismo tiempo, un competidor económico al que hay que superar y modelo de una “sociedad emprendedora” que sirve para señalar el déficit emprendedor de la sociedad europea.

La actitud de los ciudadanos hacia la iniciativa empresarial varía mucho de unos Estados miembros de la UE a otros, y las diferencias regionales son aún mayores. Por término medio, la Unión Europea no está falta de propietarios de empresas; sin embargo, la inclinación al desarrollo de nuevas iniciativas emprendedoras podría mejorar. El dinamismo emprendedor de la Unión Europea es inferior al de Estados Unidos. Los europeos se embarcan en un menor número de iniciativas emprendedoras que los estadounidenses y las empresas europeas crecen a un ritmo más pausado (Comisión Europea, 2003, p. 10).

¹⁵⁴ Recordemos también el cuadro 9 sobre la lógica de intervención en la educación emprendedora (p. 182).

Esta dicotomía, construida en base a una estrategia discursiva que valora positivamente el modelo estadounidense, es problemática desde el punto de vista de los efectos sociales de cada uno de los modelos (Salverda, 2006). No se señalan, por ejemplo, las grandes desigualdades en la sociedad norteamericana en materia de garantías de derechos sociales básicos como la salud o la vivienda o los ingresos mínimos. Lo cierto es que la comparación con los principales agregados macroeconómicos de la economía norteamericana –producto interior bruto, productividad en el trabajo, competitividad, tasa de empleo, gasto en investigación y desarrollo, etc.– es un importante referente con el que se evalúan los progresos o fracasos de las estrategias europeas en general (Jepsen & Serrano Pascual, 2006) y de los índices de emprendimiento en particular.

En el caso de las políticas de emprendimiento, esta comparación es permanente. Adoptando un modelo de crecimiento que asume el rol de los emprendedores y las PYME como favorable, el problema de Europa sería su diferencia con Estados Unidos y las economías emergentes. Esta idea no es exclusiva de las instituciones europeas sino que la encontramos presente también en la teoría económica sobre el emprendimiento:

El poco desarrollo de la cultura emprendedora en Europa [en relación con Estados Unidos] tiene múltiples manifestaciones que van desde el llamado “estigma del fracaso” a la escasa concienciación de la gente sobre la iniciativa empresarial como una opción profesional. La política educativa puede desempeñar un papel en el cambio de mentalidad y las competencias de los jóvenes, haciéndolos más conscientes y preparados para la carrera emprendedora (Audretsch, Grilo, & Thurik, 2007, p. 8).

Esta referencia a Estados Unidos como sociedad emprendedora por excelencia ha sido además uno de los tópicos más repetidos a lo largo de nuestro trabajo de campo. Por citar dos ejemplos:

Yo creo que nos estamos dando cuenta que como sociedad europea nos estamos quedando... frente a tradicionalmente Estados Unidos pero también frente a los asiáticos. Vale, aquí hay mucho conocimiento, mucha tradición y hay un *welfare* que estamos perdiendo, pero como no tomemos las riendas y en lugar de pensar que los Estados lo tienen que hacer todo, son los individuos lo que tienen que hacerlo, ¿no?, esa sensación [norte]americana de “poder hacerlo” (EIC6).

...esto supongo que lo has oído mil veces. En Estados Unidos tú fracasas y eres capaz de pasar página. Aquí tú fracasas en un proyecto emprendedor y, para empezar, tienes un problema en el banco... y luego vienes a ser un fracasado. Aquí convivimos mucho con el fracaso. También hay que entender el emprendimiento como una forma de aprendizaje... (EIC9).

Es decir, existiría una “falta”, un “déficit” característico de la cultura y las economías europeas que habría que solventar. En este punto se desplegarán, como veremos, todo un conjunto de instrumentos de medición y de comparación de las performances a nivel internacional, fundamentalmente a partir de la OCDE, Eurostat y el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), cuyos criterios serán luego adoptados a nivel de los países y regiones.

El llamado a un “nuevo principio” que permita el despegue de Europa frente a sus competidores, es expresado metafóricamente en el subtítulo del Plan de emprendimiento de 2013: *relanzar el espíritu de empresa en Europa*. ¿Por qué el espíritu de empresa de Europa requeriría ser *relanzado*? ¿Qué lo estaría obstaculizando? ¿Qué lo habría sumido en su letargo y lo alejaría de sus principales competidores? Esto respondería a dos causas, que ya hemos avanzado desde el inicio: en primer lugar, “los emprendedores potenciales se encuentran en Europa en un entorno duro”, con rigideces administrativas, falta de incentivos fiscales, dificultades de acceso al crédito, es decir, los ya señalados problemas del entorno. Por otro lado, recordemos la idea ya citada en el capítulo cinco:

No solo el entorno es un reto, también existe una cultura muy extendida que no reconoce ni recompensa suficientemente las iniciativas empresariales ni ensalza a los emprendedores que triunfan, como modelos que crean empleo y riqueza. Para que el emprendimiento se convierta en el motor de crecimiento de nuestra economía, Europa necesita una amplia y profunda revolución cultural (Comisión Europea, 2013c, p. 5).

Detengámonos un momento sobre el tipo de lenguaje utilizado. Los documentos se caracterizan por un lenguaje prescriptivo y en él reside una de las fortalezas de la regulación endógena propia de la gobernanza europea. Este tipo de lenguaje se pone de manifiesto en el uso de verbos como “deber”, “necesitar” y “ser” (Martín Martín, 2014). Europa “necesita” cambiar su entorno y su cultura emprendedora como uno de los requisitos para generar crecimiento y empleo [...]. Ya veremos cuál es el *sentido* de ese cambio de entorno y mentalidad. Ahora avancemos un paso más en la lógica del problema de la política.

El PE2020 propone “...abrirles caminos hacia el emprendimiento para ofrecerles puestos de trabajo, empoderarlos económica y socialmente y aprovechar sus capacidades creativas e innovadoras” (Comisión Europea, 2013c, p. 24). Bajo estos mismos criterios ha promovido el gobierno español la educación emprendedora orientada a los jóvenes, tal como queda de manifiesto en el preámbulo de la ya mencionada *Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*:

...uno de los graves problemas de la economía y sociedad española es la alta tasa de desempleo juvenil [...] Las causas de ello hay que buscarlas, además de en algunas deficiencias que han venido caracterizando a nuestro modelo de

relaciones laborales, en la ausencia de una mayor iniciativa emprendedora entre los más jóvenes que haya llevado, ante la falta de oportunidades de trabajo por cuenta ajena, a unos mayores niveles de autoempleo capaces, a su vez, de generar más empleo (BOE, 2013: 78791).

Si devenir emprendedor es propuesto como una forma de “ofrecerles puestos de trabajo”, las causas de la alta tasa de desempleo¹⁵⁵ se explicarían, al menos en parte, en la “ausencia de una mayor iniciativa emprendedora”. Quedan postulados de esta forma los términos de un problema social que vincula causalmente el espíritu emprendedor con la creación de empleo y, por lo mismo, el desempleo con la ausencia de iniciativa emprendedora. Como ejemplo de esta estrategia argumentativa, el entonces ministro de Educación Cultura y Deporte de España, José Ignacio Wert, haciéndose eco de los diagnósticos de las instituciones europeas, afirmó que

...tenemos un déficit de vocación emprendedora, que es una de las explicaciones, y yo diría una de las explicaciones más potentes, del déficit de empleabilidad que tiene la sociedad española. [...] Hay espíritu emprendedor en potencia. Se necesitan instrumentos, herramientas y recursos para que ese espíritu emprendedor en potencia se convierta en emprendimiento en acto. Y ese emprendimiento en acto es también parte de una estrategia europea medular, el Plan de Acción para el emprendimiento de la Estrategia Europa 2020”¹⁵⁶ (Diario *El País*, 21/04/2014).

Es precisamente a instancias de los términos en los que se construye el problema que estas políticas llaman a un cambio de mentalidad y de cultura de la población como condición para generar crecimiento y empleo. La posibilidad de enunciar el problema en esos términos es producto de una transformación de los paradigmas de las políticas sociales, en los que se invierte el sentido dado a la responsabilidad individual y a la protección social (Serrano Pascual, 2005). En concreto, el análisis del desempleo, que podría conducirnos a un análisis de las causas económicas y estructurales de la falta de puestos de trabajo, es desplazado hacia un análisis que pone en el centro del problema la “falta de iniciativa” de los propios individuos. Y, como veremos en el próximo capítulo, ciertos elementos estructurales que en la sociedad salarial cumplían la función de proteger el empleo, son resemantizados y presentados como “obstáculos” al desarrollo del espíritu emprendedor.

¹⁵⁵ La cita hace referencia al desempleo juvenil, pero, como veremos en el próximo apartado, la lógica es extensiva para otros grupos poblacionales.

¹⁵⁶ Las palabras fueron expresadas en el marco de la presentación de la segunda edición del programa *Iniciativa Emprendedora 2014*, realizado en la Escuela de Organización Industrial (EOI). El diario *El País* recogió la noticia en su edición del 21/04/2014. Disponible en <http://goo.gl/NLbDR4> [Consulta: 02-12-2015]. Las palabras textuales fueron recogidas del canal de la EOI en *YouTube*, disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=QUWrJ2K8mCc> [Consulta: 16-12-2015].

7.3 Diagnosticar: la falta de empleo como déficit personal

En ese marco, abrir los caminos del emprendimiento para “ofrecerles un puesto de trabajo” implica que la creación de empleo –habrá que decir, como veremos, de autoempleo– dependerá de la instauración a nivel de la población de nuevos valores, actitudes y aptitudes propios de una “cultura emprendedora”. La asociación emprendimiento–autoempleo es una constante en los discursos analizados. Ser emprendedor, independientemente de la forma jurídica en que se materialice, es una “mentalidad”, una “actitud” que, en materia de empleo, se manifiesta en la creación del propio empleo y, eventualmente, de empleo para otros. Si la *empleabilidad* se caracteriza por aportar competencias para “buscar empleo” o “ser empleable”, en el caso del emprendimiento se trata de una tendencia hacia “crear empleo”, aunque más específicamente se trate de crear su propio empleo. Volveremos sobre este punto. Ahora nos interesa destacar el algoritmo que vincula la creación de empleo con una “actitud emprendedora”. Es decir, la creación de empleo con una dimensión subjetiva antes que socio-estructural. Por lo mismo, la falta de empleo puede ser atribuida a la falta de actitud o iniciativa.

La escala de valores por las que se rige la sociedad actual –en especial en lo que se refiere a los jóvenes– es especialmente desfavorable para el desarrollo del espíritu emprendedor. La falta de estímulo para asumir riesgos, el escaso reconocimiento de la importancia del papel del empresariado en nuestra sociedad, el miedo y la penalización social del fracaso empresarial, son elementos que desincentivan la aparición de nuevas vocaciones empresariales y, con ello, el desarrollo de nuevos proyectos que generen la riqueza y empleo tan necesarios (SNE, 2009).

El supuesto central de este argumento es que el sujeto trabajador, en tanto objeto de intervención, es susceptible de disponer de una serie de *déficits*: de formación, en unos casos, de *actitud* o *voluntad*, en otros. Los individuos deben ser “activados”, deben abandonar su –supuesta– pasividad. Una política social activa requiere –induce– ciudadanos activos. De allí que pueda ser afirmado que existe una “tendencia a construir la dependencia de los ciudadanos a los mecanismos del Estado social como si se tratara de una enfermedad” [...], por lo que las políticas apuntan a “crear las condiciones para transformar la lógica del Estado de bienestar desde una política de redistribución de los ingresos a un régimen de modificación de la conducta” (Schram, 2000: 82, citado en Serrano Pascual et al., 2012: 45). Es ésta la lógica central de lo que hemos llamado una “narrativa terapéutica”.

De esta forma, el núcleo de la cuestión social deja de ser la relación de dependencia de los individuos con el mercado, para plantearse cada vez más la cuestión de la dependencia con el Estado social, entendida como una suerte de patología. Esto supone

una interpretación de los problemas sociales según la cual la solución que se propone para la mayor parte de estos problemas (exclusión social, desigualdad de oportunidades, falta de competitividad, desempleo, etc.), es la participación en el mercado de trabajo, premisa postulada como un hecho indiscutible. La ciudadanía social, que otorgaba a los sujetos una protección frente a la asimetría de poder que caracteriza al mercado, se transforma en una ciudadanía económica basada en la participación en el mercado (Alonso, 2007). En ese sentido, el déficit señalado por el discurso emprendedor hace referencia a la falta de competencias de los individuos para no ser dependientes e incluirse activamente en la sociedad-mercado.

7.3.1 El “mito de la dependencia”¹⁵⁷

Ser emprendedor implica iniciativa y autonomía. Es entonces lo opuesto a ser heterónomo, pasivo, *dependiente*. Al inscribirse en el marco del giro activador, el “devenir emprendedor” es una de las formas de evitar la “dependencia”. Hemos señalado el desplazamiento por el cual el núcleo de la cuestión social deja de estar vinculado en primer lugar a la relación de dependencia con el mercado para pasar a definirse como de la dependencia con el Estado social. En nuestro trabajo de campo hemos visto cómo el rechazo a la dependencia adopta un tono extremo cuando sostiene: “No esperen nada de papá gobierno”¹⁵⁸ o “...emprender tiene sus riesgos y esos riesgos van a estar allí siempre. Papá Estado no puede quitarte esos riesgos (EIC12). En otro “tono”, pero en un sentido similar, la Comisión Europea sostiene que:

La asistencia social y los servicios sociales deben apoyar la integración de los ciudadanos en el mercado de trabajo, potenciar su capacidad de obtener ingresos y reducir su dependencia de las prestaciones sociales y el riesgo de transmisión intergeneracional de la pobreza (Comisión Europea, 2007c, p. 4).

Este intento por erradicar la “dependencia” implica una transformación en el concepto de ciudadanía social y su relación con el Estado. Frente a un Estado que actúa como garante de derechos sociales (“entitlement state”) pasaríamos a un Estado dirigido a normalizar la conducta de los individuos (“enrolment state”)¹⁵⁹, por lo que su función sería no tanto la distribución de los recursos y el arbitraje entre las tensiones entre capital y trabajo, como el de imputar responsabilidades y generar oportunidades individuales. El concepto de “responsabilidad individual” sustituye al de socialización de la responsabilidad o

¹⁵⁷ Este subtítulo hace referencia al trabajo de Hartley Dean y Peter Taylor-Gooby (1992) *Dependency Culture. The Explosion of a Myth*.

¹⁵⁸ Notas del trabajo de campo. *Navarra Jobs*.

¹⁵⁹ Estas expresiones son utilizadas por Crespo et. al. (2009).

solidaridad social, haciéndose del sujeto individual el eje de discusión e intervención (Crespo Suárez, Revilla Castro, & Serrano Pascual, 2009).

El problema de la dependencia de las instituciones públicas de protección social se ha manifestado a lo largo de la historia de los Estados modernos. Hemos señalado más arriba la atribución de causas morales al desempleo en la “sociedad de la ocupación” y la puesta en juego de diversos mecanismos con la finalidad de exorcizar la dependencia. La revitalización del discurso contemporáneo sobre la cultura de la dependencia puede ser remitida a finales del siglo pasado, fundamentalmente en el contexto anglosajón. Hace más de dos décadas, Dean y Taylor-Gooby (1992) señalaron la construcción del “mito” de la “cultura de la dependencia”. Allí muestran cómo en la década de 1980, en Reino Unido, al mismo tiempo que crecían los niveles de pobreza y precarización de la clase trabajadora, surgieron un conjunto de discursos que condenaban la “cultura de la dependencia” del Estado de bienestar y la contraponían a una “cultura emprendedora” propia de aquellos que “buscan crear riqueza y bienestar” (Dean & Taylor-Gooby, 1992, p. 26).

Inicialmente, las críticas fueron dirigidas a los receptores del segmento asistencial, no a los beneficiarios de derechos contributivos, pero luego se extenderían a estos últimos. En los análisis sobre las narrativas sociales y el *storytelling*, uno de los ejemplos más destacados del mito de la dependencia es la invención de las “*Welfare Queens*”¹⁶⁰ por parte de Ronald Reagan y su equipo (Salmon, 2008). Se trata de la construcción de relatos, de dudosa base empírica, que buscaron estimular la hostilidad emocional hacia los programas asistenciales y consolidar un consenso anti Estado benefactor a inicios de la década de los ochenta (Miravet Bergón, 2014).

Si bien se ha mostrado la falta de evidencias que sostienen estos argumentos (S. Schneider & Jacoby, 2003), lo cierto es que conforman un discurso cuyos efectos no deben ser desestimados. De hecho, es posible constatar en la actualidad el vigor de la idea de que los programas asistenciales y de prestaciones por desempleo son demasiado generosos o que cuando no van acompañados de mecanismos activadores, provocan conductas disfuncionales en los receptores, refuerzan su dependencia de los programas públicos y pueden conducir al “círculo vicioso de la pobreza”. Esta idea está presente en el giro activador de las políticas sociales europeas y su idea de una “inclusión activa”, como queda de manifiesto en la cita anterior. Por su parte, en el PE2020 esto queda reflejado de la siguiente forma:

Apoyar la creación de nuevas empresas es muy importante para la transición del desempleo al trabajo por cuenta propia. Pueden contribuir a este objetivo disposiciones que faciliten a las personas que dependen de prestaciones

¹⁶⁰ Con *Welfare Queens* se hacía referencia peyorativamente en Estados Unidos a las mujeres, mayoritariamente a afroamericanas, a quienes se acusaba de beneficiarse excesivamente de los servicios sociales a través de fraudes de todo tipo (Salmon, 2008).

sociales (como la prestación por desempleo) la creación de su propia empresa y pasar a ser económicamente independientes (“puentes al bienestar”) (Comisión Europea, 2013c, p. 12).

Esto conlleva, al menos, dos desplazamientos correlacionados. En primer lugar, se desplaza del campo de enunciación los fenómenos estructurales que llevan a la necesidad o la conveniencia de que existan dispositivos de protección social, para volcar todo el énfasis argumentativo en la degradación que supone para el sujeto el hecho de estar desempleado y “depender” de la ayuda pública. Las formas de protección social connotadas de forma negativa, llamadas “pasivas”, no son referidas como instrumentos políticos que facilitaron, al menos en alguna medida, la desmercantilización de los sujetos con respecto a las condiciones de heteronomía y vulnerabilidad que caracterizan la lógica del mercado (Miravet Bergón, 2014). En lugar de poner el acento sobre los márgenes de independencia para el individuo garantizados por la propiedad social (Castel, 1995, 2009), se señalan los efectos que confinan a los desempleados a una situación de dependencia de los servicios públicos.

En segundo lugar, las políticas activas no son indicadas como instrumentos políticos que incrementan la dependencia del mercado, a partir del refuerzo del nexo entre las prestaciones y el empleo (*empleocentrismo*), sino como dispositivos adaptados a las exigencias de flexibilidad que facilitan la independencia de las instituciones públicas (de Nanteuil & Pourtois, 2004). De esta forma, las políticas de emprendimiento, como las políticas de activación en general, se basan en una inversión de significados en virtud de la cual “la mercantilización es la vía privilegiada de autonomización del sujeto: el mensaje implícito es que el acceso al mercado, sean cuales fueren las condiciones de empleo, es *per se* una garantía de independencia” (Miravet Bergón, 2014, p. 624).

Así, el déficit de iniciativa señalado por el problema de la política inscribe en la semántica “activo vs pasivo” que atraviesa las reformas de los sistemas de bienestar europeos desde hace décadas, y que hemos señalado en relación a las políticas de emprendimiento desde, al menos, el *Libro Blanco* de Delors. En otros términos, puede decirse que las condiciones de posibilidad de la construcción de este problema están dadas por un contexto de transformaciones más amplio, de crisis del Estado de bienestar y de advenimiento de un “Estado social activo”. Si los mecanismos del Estado social “clásico”, tenían en el pleno empleo uno de sus mecanismos centrales, éste ha sido reemplazado por la “plena activación” (Walters, 1997). La condición de “déficit” que se atribuye a los sujetos inactivos no se refiere en primer lugar a su situación de desempleo sino a su mayor o menor disposición individual a activarse en la búsqueda de empleo. Por ello, se trata de un “buscador de empleo” (*job seeker*) en vez de un “desempleado” (Darmond & Frade, 2007).

Las políticas de emprendimiento se inscriben en esa semántica de lo “activo” y lo “pasivo” que ha caracterizado en los últimos años a las políticas sociales en general y de empleo en particular. La “dependencia” antes mencionada se vincula al carácter “pasivo” asignado a las políticas de transferencias de recursos, que aparecen como el principal mal a erradicarse o al menos a atenuarse.

Los PNA [Programas Nacionales de Acción] de la mayoría de los Estados miembros reflejan claramente un cambio de filosofía que consiste en pasar de la *ayuda financiera pasiva a una ayuda activa que permita a sus beneficiarios alcanzar un cierto nivel de autonomía*. [...] las políticas y los servicios integradores *buscan reducir la dependencia y promueven una mayor responsabilidad, autonomía e independencia* de los beneficiarios; también fomentan las oportunidades de progreso, crecimiento y desarrollo personal. [...] Aunque ningún Estado miembro aboga por una reducción de los niveles de asistencia social como medida global para incitar a las personas a trabajar, se observa un gran interés por reducir la dependencia de larga duración siempre que sea posible y promover la activación de los beneficiarios de la ayuda social para que esta sea *un trampolín hacia el empleo* y no un obstáculo (Comisión Europea, 2001c. El subrayado es nuestro.).

En los albores de las políticas de activación en su versión actual, Cox (1998) señaló el desplazamiento metafórico puesto en juego por esas políticas desde “la red de seguridad al trampolín”, como uno de los indicadores de un significativo cambio del paradigma del Estado de bienestar. Ya no se trata tanto de ofrecer soportes al individuo para hacer frente a los riesgos sociales, sino de ofrecerle herramientas para el propio impulso, la propia activación *del* individuo.

En resumen, podemos afirmar que el *diagnóstico* que contienen las medidas europeas sobre el emprendimiento remite a un *déficit* de conocimientos, pero fundamentalmente de iniciativa, de voluntad o de actitud, que señala al individuo como principal responsable de esa situación, siendo el rol del Estado el de “acompañar”, “orientar” u ofrecer las herramientas necesarias para que los individuos puedan salir de la situación de desempleo o inactividad en que se encuentran. Este déficit cobrará un sentido más específico y un alcance más determinante cuando se conjugue, como veremos en el próximo capítulo, con un distanciamiento, con una diferenciación de carga opuesta a la idea de trabajo asalariado. Es decir, cuando mostremos que la “pasividad”, “falta de iniciativa”, la “aversión al riesgo” es atribuida fundamentalmente a la idea de una cultura vinculada al “trabajo asalariado”. Pasemos ahora a analizar la segunda dimensión del problema: las vías de acción.

7.4 Solucionar: cambiar la mentalidad para generar empleo

¿Qué tipo de vías de acción se proponen para solucionar el problema enunciado? Es decir, ¿cómo se “activa” el espíritu emprendedor? ¿Cómo se propone salvar el *déficit* y lograr que los individuos devengan emprendedores? Hemos dicho que el objetivo de la intervención serán las competencias, motivaciones, los deseos y las actitudes individuales, siendo el sujeto individual el eje nuclear de las intervenciones, a través de un conjunto de prácticas que se dirigen a remitir al actor a sí mismo, a suscitar en sí mismo un trabajo sobre sí, esfuerzos de reconquista de sí, de ocuparse de sí (Serrano Pascual et al., 2012).

A partir de un conjunto de dispositivos institucionales, se pone en marcha lo que Vrancken (2012), siguiendo los trabajos de Foucault, llama distintas versiones del “trabajo sobre sí”: trabajar su empleabilidad, para evitar caer en el desempleo, “aprender a aprender” para superar las instancias de “aprendizaje a lo largo de toda la vida”, trabajar en “educación para la salud” para prevenir enfermedades y, podemos agregar, “aprender a emprender” para crear –sus propios– empleos o aumentar su empleabilidad.

Esta “activación”, este “convertir la potencia emprendedora en acto” a la que hacía referencia Wert, en definitiva, este “devenir emprendedor”, será instrumentado en diversos espacios –educativos, comunicativos, de formación en los servicios de empleo– a partir de mecanismos cuyos supuestos se nutren de los discursos fundamentalmente de la economía, pero también de la psicología y la gestión empresarial. Es decir, en cuanto al contenido teórico y a las técnicas de aprendizaje que pone en juego, el discurso europeo del emprendimiento se constituye a partir de la recontextualización de discursos y prácticas típicas de la teoría económica, de la psicología aplicada a los recursos humanos y del *management* o ciencias de gestión empresarial¹⁶¹, por lo que todos los recursos individuales que requiere movilizar –imaginación, creatividad, conocimientos, etc.– tienen una marcada orientación economicista, en el sentido de integrar a los individuos al mercado. Puede recordarse en este punto lo señalado por ETUCE sobre la orientación económica de la educación emprendedora, siendo que la imaginación, la creatividad, la iniciativa, bien podrían ser puestas al servicio de una educación más democrática, no necesariamente organizada en torno a las ideas y los planes de negocio.

Como ejemplo del sentido economicista de la educación y formación en emprendimiento, una de las personas informantes entrevistadas, encargada de coordinar un módulo anual de educación en emprendimiento, manifestó que el módulo “se asemeja mucho a los contenidos de organización y gestión de empresas” (EIC8). Es decir, el módulo de “competencias emprendedoras” se corresponde mayoritariamente con saberes

¹⁶¹ Algunos ejemplos de ello han sido mencionados en las actividades abordadas en el trabajo de campo.

vinculados a la gestión empresarial, entre los cuales se encuentran “inteligencia emocional y coaching”¹⁶². Sobre esta cuestión, Christian Laval reflexiona lo siguiente:

Los objetivos que se pueden llamar “clásicos” de emancipación política y de realización personal que se habían asignado a la institución escolar se sustituyen por los imperativos prioritarios de la eficacia productiva y de la inserción laboral. Asistimos, en el ámbito de la escuela, a la transmutación progresiva de todos los valores en el solo valor económico (Laval, 2004, p. 26).

Este argumento es extensible a la mayor parte de las acciones de educación y formación en emprendimiento. Por ello, una de las principales críticas imputables al discurso europeo sobre el emprendimiento es que constituye un dispositivo cuya orientación estratégica es la mercantilización de todas las esferas de la vida de las personas. El trabajo sobre sí mismos requerido a los individuos para devenir sujetos emprendedores, orienta la creatividad, la iniciativa, las emociones y los conocimientos hacia un “proyecto de negocio”, como condensador de todos los esfuerzos vitales. Al mismo tiempo, constituye una penalización para aquellas personas que no se ajusten al ideal solicitado. Volveremos sobre esto en el capítulo noveno.

Como ya hemos señalado, el núcleo semántico que organiza el devenir emprendedor se vincula a la lógica de las competencias emprendedoras. Salvar el déficit emprendedor, ir hacia una cultura que valore positivamente asumir riesgos, que tenga iniciativa, que sea innovadora, llevará a que una de las medidas más reclamadas sean las reformas en los sistemas educativos¹⁶³ (Comisión Europea, 2012b), que incluyan las competencias emprendedoras desde la educación primaria hasta la universidad y en instancias tanto formales como informales (Comisión Europea, 2013c; European Commission, 2006).

Europa solo podrá reactivar el crecimiento a través de una mayor productividad y generando trabajadores altamente cualificados; la reforma de los sistemas de educación y formación es esencial para lograrlo (Comisión Europea, 2012b, p. 19).

La inversión en educación en materia de emprendimiento es una de las más rentables que puede hacer Europa (Comisión Europea, 2013c, p. 6).

¹⁶² El módulo contemplaba: 1. Planteamiento general del liderazgo; 2. Planificación y organización personal. Gestión del tiempo; 3. Comunicación; 4. Trabajo en equipo y dirección de reuniones; 5. Conflictos y negociación; 6. Motivación; 7. Marketing emocional (habilidades comerciales); 8. Marca personal; 9. Inteligencia emocional; 10. Coaching.

¹⁶³ Cabe recordar que el documento del Plan E2020 se basa en este punto en un informe presentado por Caroline Jenner (2012), responsable para Europa del *Junior Achievement Youth Entrepreneurship*. Jenner, C.: “Business and Education: Powerful Social Innovation Partners”, *Stanford Social Innovation Review*, 27 de agosto de 2012.

En el preámbulo de la Ley orgánica para la mejora de la calidad educativa de España (LOMCE), encontramos criterios de justificación de las medidas adoptadas en la misma línea que las instituciones europeas. Esto es, los cambios en la economía y la producción y la globalización son llamados a justificar una adaptación del sistema educativo a los requerimientos de los nuevos tiempos,

...que ubiquen la educación en el centro de nuestra sociedad y economía [...] mediante la formación de personas activas con autoconfianza, curiosas, emprendedoras e innovadoras, deseosas de participar en la sociedad a la que pertenecen, de crear valor individual y colectivo, capaces de asumir como propio el valor del equilibrio entre el esfuerzo y la recompensa (BOE, 2013: 97860).

Sin ánimo de exhaustividad, mencionaremos algunos ejemplos de contenidos sobre educación y formación en emprendimiento, con la finalidad de abordar de qué mecanismos se ponen en juego para incitar a los individuos a devenir emprendedores. Como denominador común diremos que estas medidas apuntan a fomentar las *competencias* emprendedoras. En primer lugar abordamos la definición correspondiente al *Sentido de la iniciativa y espíritu de empresa*, competencia nº 7 del Marco Europeo de competencias clave para el aprendizaje permanente (Comisión Europea, 2007a). El segundo corresponde a la Comunidad Foral de Navarra.

Cuadro 14: Competencia “sentido de la iniciativa y espíritu de empresa”.

Definición: por sentido de la iniciativa y espíritu de empresa se entiende la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos.	
Conocimientos	se incluye la capacidad de reconocer las oportunidades existentes para las actividades personales, profesionales y comerciales, incluidos aspectos de mayor amplitud que proporcionan el contexto en el que las personas viven y trabajan, tales como la comprensión en líneas generales del funcionamiento de la economía, y las oportunidades y los desafíos que afronta todo empresario u organización. Las personas deben ser conscientes también de la postura ética de las empresas y de cómo éstas pueden ser un impulso positivo, por ejemplo, mediante el comercio justo y las empresas sociales.
Capacidades	Las competencias están relacionadas con una gestión proactiva de los proyectos (entrañan capacidades como la planificación, la organización, la gestión, el liderazgo y la delegación, el

	análisis, la comunicación, la celebración de sesiones informativas, la evaluación y el registro), así como con una representación y negociación efectivas y con la habilidad para trabajar tanto individualmente como de manera colaborativa dentro de un equipo. Es esencial la capacidad de determinar los puntos fuertes y débiles de uno mismo y de evaluar y asumir riesgos cuando esté justificado.
Actitudes	Se caracteriza por la iniciativa, la proactividad, la independencia y la innovación tanto en la vida privada y social como en la profesional. También está relacionada con la motivación y la determinación a la hora de cumplir los objetivos, ya sean objetivos personales o metas fijadas en común con otros, incluido en el ámbito laboral.

Fuente: Comisión Europea (2007a).

En Navarra, el portal oficial *Navarra Emprende* ofrece las siguientes definiciones¹⁶⁴:

Cuadro 15: Competencias emprendedoras en Navarra Emprende

Competencias y capacidades personales	Autoestima; autonomía; inteligencia emocional y habilidades sociales; habilidades de comunicación; capacidad de aprendizaje; capacidad de trabajo
Competencias emprendedoras	Desarrollo de: - Espíritu emprendedor (iniciativa, curiosidad, apertura mental, capacidad de asumir riesgo, creatividad). - Actitud emprendedora (responsabilidad, identificación y solución de problemas, tenacidad, resistencia a la frustración). - Habilidades (liderazgo, trabajo en equipo, negociación).
Competencias técnicas	Conocimientos teóricos y técnicos relacionados con el sector, oficio u ocupación laboral. Experiencia laboral. Manejo de TIC.
Competencias empresariales	Cultura empresarial; experiencia en gestión de proyectos; finanzas, gestión administrativa, contable.

Fuente: portal *Navarra Emprende*.

Sin dudas pueden encontrarse diversas definiciones y sub-clasificaciones de las competencias emprendedoras (European Commission, 2015a), pero responden en su mayoría a un conjunto de conocimientos –estrechamente vinculados a la gestión empresarial– y a un conjunto de capacidades y actitudes individuales que son las solicitadas y esperadas en las sociedades organizadas en torno a valores como la

¹⁶⁴ La información proviene del portal oficial *Navarra Emprende*. Disponible en: <http://goo.gl/7XNyTS> [Consulta: 03/01/2015].

flexibilidad, el individualismo, la competencia, la performance y la inmediatez (Aubert, 2006; Boltanski & Chiapello, 2002; Dardot & Laval, 2009; de Nanteuil & El Akremi, 2005; Ehrenberg, 1991).

Sobre la amalgama entre el término “emprendimiento” y la lógica de las competencias, proponemos este ejemplo, que nos encontramos al asistir a un evento sobre emprendimiento cuyo objetivo era conocer qué actividades estaban llevando a cabo los docentes de los centros escolares de la Comunidad Foral de Navarra. Comenta la persona responsable del proyecto:

Voy a empezar mi exposición haciéndoles una confesión, y es que cuando nosotros comenzamos a diseñar el proyecto, no teníamos ninguna intención de formar personas emprendedoras. Sólo queríamos conseguir que nuestros alumnos y nuestras alumnas desarrollasen capacidades como la creatividad, el trabajo en equipo, asumir riesgos, la capacidad de resolver dificultades, de ser responsables, de persistir frente a los problemas. Y ha sido en el desarrollo del proyecto cuando nos hemos dado cuenta de que estas son características de las personas emprendedoras¹⁶⁵.

Este ejemplo nos sirve para graficar el ideal del emprendimiento como signifiicante que condensa un conjunto de elementos –competencias– que no se corresponden *necesariamente* con la idea de “emprender”, sino que esa correspondencia es producto de las relaciones de poder que el propio discurso emprendedor expresa. Es decir, la asociación entre “personas emprendedoras” y “competencias” como la creatividad, el trabajo en equipo, la asunción de riesgos y la perseverancia, surge de una construcción en la cual las instituciones gubernamentales aquí analizadas han tenido un papel fundamental. Por ello, en lo que sigue, analizaremos la lógica de las competencias, las cuales cumplen, en el ideal normativo del emprendedor, la función de resolver los “déficits” señalados en el problema de la política pública.

7.4.1 El modelo de las competencias

En las últimas dos décadas, en el campo del management¹⁶⁶ se ha dado una creciente proliferación del fenómeno de las “competencias”, en referencia al conjunto de conocimientos, capacidades y actitudes comportamentales requeridos individual o

¹⁶⁵ El extracto proviene de una jornada organizada en 2014 por la Confederación de Empresarios de Navarra y el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra en la que se presentaron medidas para educación en emprendimiento en Formación Profesional.

¹⁶⁶ Para una visión crítica de las principales obras de management aplicadas a la gestión de Recursos Humanos véase Fernández Rodríguez (2007) *El discurso del management: tiempo y narración*. Y Zangaro (2011b) *Subjetividad y trabajo: una lectura foucaultiana del management*.

colectivamente para el desempeño laboral: iniciativa, imaginación, innovación, autonomía, flexibilidad, responsabilidad, control de sí mismo, trabajo grupal y toma de decisiones, entre otras.

El modelo de las competencias surge para dar respuesta a uno de los principales problemas a resolver en la organización del trabajo, como ha sido la relación y la correspondencia entre dos órdenes de distribución jerarquizados: el de las propiedades y requerimientos de los puestos de trabajo y el de los atributos de los trabajadores (Tanguy, 2001). Si en el seno de la sociedad industrial ese problema giraba en torno a la “calificación” de la mano de obra, las transformaciones en el modo de producción capitalista de las últimas décadas, usualmente llamado capitalismo postfordista (Boyer & Durand, 1998), han trasladado el eje sobre el problema de las “competencias”.

En un principio la difusión de la gestión por competencias puede parecer una simple adecuación de las capacidades requeridas a los trabajadores a las nuevas tecnologías y modelos organizacionales. Pero es posible sostener, en cambio, que responde a una profunda transformación en el significado del trabajo mismo y de sus formas de gestión y control, lo cual tiene como correlato nuevos modos de subjetivación y de control de la subjetividad de los trabajadores (Amigot Leache & Martinez, 2013).

Como destacan Laval y Dardot (2009) la noción de competencia es individualizadora, puesto que desvincula al trabajador de las categorías que lo anclan en un estatuto salarial:

Definida como una característica individual, la categoría de competencia participa de la estrategia de individualización perseguida por las nuevas políticas de gestión de los “recursos humanos”. Como cualidad personal reconocida en un momento dado, no es sujeto de ningún derecho, no vincula al trabajador con ningún grupo, con ninguna historia colectiva, sino que tiende más bien a su aislamiento y a la desintegración de su itinerario profesional (Dardot & Laval, 2009, p. 97).

Es importante remarcar que la emergencia del modelo de las competencias surge en un horizonte de crisis de los modelos de gestión centrados en las premisas del taylorismo y del fordismo “clásicos”, cuando esos modelos organizativos, jerárquicos y burocratizados, son paulatinamente abandonados en pos de modelos más flexibles, en los que se valora la polivalencia, la iniciativa y la autonomía de los individuos y los grupos de trabajo (Lichtenberger, 1999).

En las nuevas concepciones del sujeto del trabajo, la lógica de las competencias funciona como mecanismo para la mejora y optimización de las capacidades subjetivas “puestas a trabajar” (Fumagalli, 2010), por lo que esa lógica puede ser entendida por analogía a los procesos y tecnologías de inicios de la industrialización, cuando se abstrajeron y fragmentaron los movimientos del cuerpo y se sincronizó el cuerpo de los

trabajadores con la máquina. Esa gestión del cuerpo-máquina del taylorismo, es decir, una vez estandarizada la relación entre cuerpo, máquina, gestión y ciencia, tuvo su época de florecimiento la época industrial y la producción de masas vivieron. Una época en la que, no obstante, las luchas laborales también empezaron a cosechar sus éxitos (von Osten, 2007).

En este sentido, el modelo de las competencias surge como contrapunto del modelo del “puesto de trabajo” (Zarifian, 2001). En ese marco, el fuerte componente individualizante de la noción de competencias se vincula con la crisis de los modelos colectivos de organización del trabajo. Los imaginarios sociales se alejan de categorías colectivas, y aquí la crisis del concepto de “clase” en su sentido político es un caso paradigmático, para ofrecer imaginarios que suponen un pliegue del individuo sobre sí mismo. Esto se vincula también con los avances sobre el modelo de negociaciones colectivas, en beneficios de negociaciones salariales a nivel de empresa y de asignaciones salariales en función del rendimiento individual (Alonso, 2007).

Por otra parte, el puesto de trabajo fue uno de los elementos centrales en la estratificación de la “sociedad salarial”. La jerarquía establecida en las taxonomías y nomenclaturas de los puestos de trabajo se correspondía con la jerarquía salarial y de estatus social. La antigüedad y la educación formal eran los principales criterios que permitían un ascenso dentro de cada nivel profesional, en una biografía laboral de trayectorias largas y relativa estabilidad. Además, esa jerarquía era uno de los criterios a partir de los cuales se establecían las negociaciones salariales y de las condiciones de trabajo entre las organizaciones de los trabajadores y los empleadores (Tallard, 2001).

Si, como se ha mencionado, la racionalización de tipo taylorista predominante hasta mediados de la década de 1970 se caracterizaba por la prescripción de tareas y por una separación del trabajador de las actividades de diseño y concepción, en el modelo de las competencias el trabajo es de alguna forma “reabsorbido” por el individuo que lo realiza, en el sentido que debe asumir de manera autónoma las zonas de indeterminación generadas por el retroceso de la prescripción de tareas (Zarifian, 2001).

Si el significado tradicional de la cualificación profesional se ha asociado a la capacidad de realización de operaciones materiales en el marco de un proceso colectivo de organización parcelada del trabajo, así como a los conocimientos y la experiencia laboral del sujeto, la noción de “competencia” se vincula más bien a exigencias de naturaleza abstracta no material y a cualidades que, a diferencia de la experiencia y los conocimientos, son menos fáciles de medir con parámetros objetivos. El trabajador debe decidir autónomamente qué hacer cuando ya no se le indica cómo realizar una tarea. Los nuevos modelos de gestión de la fuerza de trabajo, se ocuparán de restituir el “arte del hombre” que el fordismo había procurado eliminar (Ehrenberg, 1991)¹⁶⁷. De allí la

¹⁶⁷ Recordemos la frase que Ehrenberg atribuye a Ford: “(...) eliminar del trabajo el arte del hombre”.

importancia de la autonomía no sólo individual sino de los grupos de trabajo, de cuya “sinergia” se espera que surjan decisiones innovadoras.

Esta autonomía se inscribe en un marco general de creciente incertidumbre, en un espacio parcialmente abierto a los imprevistos. Pero la autonomía no es suficiente a la hora de definir las competencias. Su complemento es la “iniciativa”, en cuanto manifiesta el compromiso del trabajador de afrontar activamente los imprevistos que surgen en una situación de trabajo. Autonomía e iniciativa conforman el núcleo de las competencias en el trabajo, al punto de que uno de los especialistas en el tema las define de la siguiente forma: “la competencia es la iniciativa bajo la condición de autonomía” (Zarifian, 2001, p. 43. La traducción es nuestra).

En base a la comparación de los dos modelos de gestión del trabajo, es decir el de la calificación y el de las competencias, Philippe Zarifian (1999, 2001) propone entender el modelo de las competencias en el trabajo como un “retorno del trabajo al trabajador”¹⁶⁸.

Allí donde, a su manera, el taylorismo creaba una distancia subjetiva entre el trabajador y las tareas que se le asignaban (distancia relativa, dado que el trabajo real movilizaba su compromiso, pero distancia después de todo), el modelo de la competencia elimina esa distancia. *El individuo debe implicarse subjetivamente en su trabajo* (Zarifian, 2001, p. 40. Subrayado en el original).

Ser autónomo no significa solamente autodefinir sus propias reglas de acción (¿qué hacer cuando no se me indica cómo hacerlo?). Es también *actuar por sí mismo* (Ehrenberg, 1991). Por eso la autonomía se conjuga con la iniciativa. Ésta es el “principio de acción”. En el discurso emprendedor, en el cual nos encontramos con la consigna de pasar de las ideas, el conocimiento, lo “indeterminado”, hacia el plan de negocios o el proyecto concreto, el “espacio de indeterminación” ya no se limita a una organización, sino que se amplía al propio mercado de trabajo. En otros términos, el emprendedor es quien debe poner en acción sus competencias no solamente en el seno de una organización empresarial, sino en el espacio de una “sociedad emprendedora”.

Pero esta noción de autonomía solicitada al emprendedor difiere significativamente del concepto de autonomía al que dio lugar el Estado de bienestar –mencionada en el capítulo dos¹⁶⁹– que logró conciliar, aunque sin anular las tensiones, la tradición liberal (centrada en el intercambio de mercado) y la marxista (centrada en la emancipación del trabajo) (de Nanteuil & Pourtois, 2004). Ese concepto de autonomía se vinculaba a un *proyecto* colectivo o a una *aspiración*. En cambio, el concepto de autonomía vinculado a la

¹⁶⁸ La idea de “retorno” se basa en la referencia anterior al modelo del trabajo industrial, es decir al artesanado y el campesino. Según la lectura de Zarifian, para estos últimos el trabajo era “la expresión directa e inmediata de la inteligencia práctica [...] que el individuo, artesano o campesino, tenía para llevarlo a cabo para realizar un producto de calidad o cultivar sus tierras. Hubiera sido totalmente absurdo distinguir entre el trabajo y el individuo trabajador” (Zarifian, 2001, p. 35).

¹⁶⁹ *Supra.* punto 2.2.2 pp. 71-72.

lógica de las competencias, al discurso emprendedor y a las medidas de activación, la ubican como una *condición*, un requisito reclamado a los *individuos*, que deben renunciar a la “dependencia” de los mecanismos sociales. Este sentido de la autonomía la aproxima a la concepción liberal –puesto que ubica al mercado en el centro de la escena– pero, como hemos señalado al inicio, a diferencia del liberalismo clásico, ya no se trata de una acción pública dirigida a preservar los mecanismos de intercambio, sino a conformar lo social y lo subjetivo en base al principio de *competencia*¹⁷⁰ de mercado.

En suma, el modelo de las *competencias* implica imponer el discurso del cambio en el mundo del trabajo. Un cambio que no se refiere a las condiciones de trabajo como al trabajador mismo, o el individuo que busca empleo. La definición del trabajador se refiere menos a su estado, caracterizado por el puesto y el nivel en el marco de la legislación laboral, que al hecho de que pueda presentar un conjunto de disposiciones personales que es invitado a cultivar por sí mismo: “aunque sólo fuera por la obsolescencia de las técnicas y por la necesidad de reconversiones rápidas, la profundidad de una competencia adquirida de una vez por todas no es tan necesaria como la aptitud para movilizar nuevas competencias” (Castel, 1981, p. 201).

Estas características del modelo de las competencias adquieren un cariz de mayor intensidad al conjugarse con otra de las características del emprendimiento, como es su vínculo con el trabajo autónomo y el autoempleo, como veremos en el próximo capítulo. No se trata pues de poner en marcha las competencias individuales en el seno de una organización sino en el propio espacio del mercado de trabajo. Es esto lo que se ha dado en llamar “trabajo autónomo de segunda generación”¹⁷¹ (Fumagalli, 2010; Lazzarato, 2006), producto de la asimilación, dentro del proceso productivo, de componentes emocionales y experienciales que marcan la diferencia entre los individuos en tanto bagaje imprescindible de las singularidades.

7.4.2 La narrativa terapéutica: el devenir y la cura

Para cerrar el análisis de la construcción del problema de la política, creemos pertinente hacer mención a la narrativa que esta construcción compone. Siguiendo las referencias ya mencionadas de Schram (2000), Crespo y Serrano Pascual (2013), Orianne (2005) y la

¹⁷⁰ Para evitar confusiones, es preciso señalar la diferencia de los dos sentidos a los que se refiere el término *competencia*. Por un lado, las *competencias* (generalmente utilizado en plural) vinculadas a los atributos individuales en el sentido próximo a habilidades o calificaciones. Por otro, la *competencia* como mecanismo de mercado. En apoyo a esta diferenciación puede señalarse que en francés existen dos términos distintos: *compétence* y *cuncurrence* respectivamente.

¹⁷¹ Lo que separa el “trabajo autónomo” de la época fordista y prefordista del trabajo autónomo de segunda generación “es una socialización-intensificación de los niveles de cooperación, de los saberes, de la subjetividad de los trabajadores, de los dispositivos tecnológicos y organizativos, que redefine completamente los términos de la cuestión” (Lazzarato, 2006, p. 36).

propuesta de Eva Illouz (2007), sobre la que volveremos, hemos llamado “narrativa terapéutica” al relato o la secuencia, compuesta por el diagnóstico y las soluciones que constituyen el problema de la política, a la cual el capítulo siguiente sumará los “actores” – la población objeto, el ideal normativo– llamados a poner en escena el “devenir emprendedores”.

La narrativa terapéutica supone inicialmente una situación de déficit y señala la condición de “no ser dependientes”: recordemos, por ejemplo el “no pidas nada a papá gobierno...”. En todo caso, el rol de las instituciones públicas es el de acompañamiento, orientación, transferencia de conocimientos y motivación. Intentan contribuir a este objetivo disposiciones que facilitan a las personas que dependen de prestaciones sociales (como la prestación por desempleo) la creación de su propia empresa y pasar a ser económicamente independientes (“puentes al bienestar”) (Comisión Europea, 2013c, p. 12). El individuo es quien debe responsabilizarse del tránsito hacia el empleo y el “bienestar activo”. Las acciones destinadas a fortalecer las competencias emprendedoras son de esta forma medidas de “cura” o “rehabilitación” frente a los déficits que, según lo expresa el discurso europeo, generan los problemas de crecimiento y empleo.

Para graficar la estructura de esta narrativa, sobre la que volveremos en el penúltimo capítulo, resulta ilustrativo el siguiente pasaje, perteneciente a uno de los Proyectos de procedimiento BEST, llamado “*Miniempresas en educación secundaria*”. *Informe final del grupo de expertos*, donde se propone “ejemplos de éxitos cosechados por los alumnos”.

En Bélgica, en el *Vti Mariendaal Instituut* [de la ciudad de] Diest, un grupo de seis estudiantes, todos ellos muy duchos en faltar a clase sin permiso, crearon la miniempresa “Miera” bajo la supervisión de su profesor. El grupo desarrolló una gran motivación e incluso invirtió su tiempo libre en la empresa y en la producción de sus productos: soportes para plátanos. Antes de constituir la empresa, los alumnos no tenían confianza en sí mismos, ni autoestima y se consideraban marginados. Gracias a la experiencia adquirida con la nueva empresa, comenzaron a descubrir sus propias aptitudes y talentos y recuperaron la confianza y la autoestima. Además, la relación con su profesor cambió positivamente y éste pasó a ser un consejero/asesor. Dos miembros del grupo crearon su propia empresa con gran éxito (construcciones de tejados D’Hondt) (Comisión Europea, 2006b).

Creemos que este ejemplo expresa muy bien la estructura narrativa de las medidas de emprendimiento, que se suma a los pasajes ya analizados en el Taller de emprendimiento y en *Navarra Jobs*¹⁷². Se parte de una situación connotada negativamente: los estudiantes “faltan a clase sin permiso”, manifiestan falta de confianza en sí mismos, de autoestima y

¹⁷² *Supra*. Puntos 6.3.1, p. 217 y 6.3.2 p. 2019 respectivamente.

se consideran marginados¹⁷³. La apertura de la empresa opera una transformación sustantiva. Reconocen sus propias aptitudes y talentos, encuentran motivación (incluso invierten su tiempo libre) y recuperan la confianza y la autoestima. Los jóvenes han adquirido competencias y han “devenido emprendedores”. Además, se transforma positivamente su vínculo con el profesor, quien pasa a ser un “consejero y asesor”.

El efecto “pedagógico” que las lógicas del *exemplum* como la recién citada buscan lograr, se realiza mediante la interiorización de pautas de acción y se dirigen a las dimensiones afectivas que tales acciones conllevan. En ese sentido, el ejemplo pone de manifiesto que el discurso emprendedor busca producir una “transformación” de la persona, en la cual todos los dominios de su vida se convierten en “recursos” potenciales que suponen para el individuo la ocasión de incrementar su rendimiento personal. Lo que es abordado, por lo tanto, es la entera subjetividad. Se destaca así un carácter “moralizante” del devenir emprendedor, en cuanto se basa en un “deber ser” que conduce desde una situación negativa a otra valorada positivamente, como una buena forma de ser y comportarse.

Como hemos expuesto, el diagnóstico que compone el problema de la política pública señala un *déficit* de actitud emprendedora y la solución apunta a incrementar lo que genéricamente pueden llamarse *competencias* emprendedoras. Por tanto, lograr una “Europa emprendedora” como forma de generar crecimiento y empleo requerirá mayor presencia de competencias emprendedoras a nivel de la población. Esto nos conduce a dos nuevos ejes: ¿quiénes deben devenir emprendedores? ¿Cómo se miden esas competencias?

7.5 Medir para gobernar: la población objeto de las políticas (*Omnes et singulatim*)

Del mismo modo que el problema de las políticas públicas es una construcción, la población destinataria de las medidas es construida por los mecanismos de intervención pública (A. Schneider & Ingram, 1993). La selección de determinados grupos poblacionales como destinatarios de las políticas de emprendimiento pone de manifiesto el carácter político de dichas medidas, en el sentido de atribuir el problema —el déficit de espíritu emprendedor— a determinados grupos, a quienes, a su vez, se les invitará a tomar las vías de acción propuestas, como forma de salir del desempleo o la inactividad. Pero, al mismo tiempo, como veremos, la interpelación a devenir emprendedores no se limitará exclusivamente a ciertos grupos de población, sino que se propondrá como un modelo válido para todos y en todos los ámbitos de la vida. En este sentido, nos referiremos a la universalización del ideal normativo del emprendedor.

¹⁷³ Nótese que la expresión “se consideran marginados” remite la marginalidad a una percepción personal en lugar de remitirla a condiciones objetivas.

La práctica gubernamental sostiene su capacidad de acción en la producción de conocimiento sobre la población. En este punto, las estadísticas públicas conforman una forma de representación de la realidad social destinada a poder conocer e intervenir sobre la misma (Blanco, 2015). La estadística como técnica de los organismos públicos constituye una forma de saber y, como hemos señalado, está íntimamente relacionada con los mecanismos de poder. En este sentido, Desrosières propone referirse al uso estratégico que se hace del “argumento estadístico”. La legitimidad social de la estadística, sostiene, no viene dada por el uso de metodologías formales, sino

...de su capacidad para integrarse en amplios proyectos socio-políticos, en los cuales [los estadísticos] se afirman como puntos de pasaje obligados. Una combinación estrecha y recíproca entre un lenguaje para pensar y describir los problemas sociales, los modos de acción específicos para resolverlos, y los indicadores estadísticos apropiados, otorgan al estadístico la posibilidad de jugar un papel activo e importante (Desrosières, 2008a, p. 44. La traducción es nuestra).

La estadística produce un mapeo poblacional donde se inscriben determinados fragmentos de lo social. Con ello, se va conformando un sistema de información que se apoya en la recolección de material estadístico bajo procedimientos estandarizados, conformando procedimientos de muestreo y de análisis de datos que se harán progresivamente más complejos, siendo el proceso de armonización estadística llevado a cabo por Eurostat un caso paradigmático. De hecho, la armonización estadística como forma de conocimiento de las sociedades europeas es una de las dimensiones más relevantes de la europeización cognitiva. Además, en el marco de la gobernanza económica europea, las estadísticas son una herramienta fundamental de las ya mencionadas técnicas de evaluación comparativa y sus efectos performativos.

En lo que sigue, analizaremos la conformación de la población objeto de las políticas y las formas de medición del espíritu emprendedor, con el objetivo de poner de manifiesto cómo se objetivan determinadas dimensiones subjetivas a nivel de la población –opiniones, preferencias, percepciones, competencias, etc.– con la finalidad de intervenir sobre las mismas para incitar a los individuos a devenir emprendedores. En este punto, debe resaltarse el aporte de las ciencias sociales, especialmente de la teoría económica, pero también de la psicología, ya que ofrecen un conjunto de conocimientos sobre las regularidades de los fenómenos poblacionales, mostrando los mecanismos subyacentes que pueden llegar a ser inteligibles y por tanto gobernables (Blanco, 2015). Es precisamente en este sentido que hemos señalado en la introducción que “no puede gobernarse sino aquello que se vuelve gobernable” a partir de la puesta en acción de mecanismos de objetivación y medición.

Como hemos puesto de manifiesto en el primer apartado, la población es el objeto al cual se dirigen las prácticas gubernamentales, con el objetivo de administrar y potenciar sus fuerzas, de acuerdo con las estrategias políticas. Foucault (2006) muestra en sus análisis que el concepto de población se constituye precisamente a partir del surgimiento de la estadística como herramienta de gobierno en los Estados modernos y que la función otorgada a esa construcción es poder orientar los fenómenos que la componen:

...el instrumento que el gobierno va a darse para obtener esos fines que son, de algún modo, immanentes al campo de la población, será la población misma, sobre la que actuará de manera directa a través de campañas o de manera indirecta mediante técnicas que van a permitir, por ejemplo, estimular, sin que la gente lo advierta demasiado, el índice de natalidad, o dirigir hacia tal o cual región o tal o cual actividad los flujos poblacionales. La población se manifiesta entonces, más que el poderío del soberano, como el fin y el instrumento del gobierno: sujeto de necesidades, de aspiraciones, pero también objeto en manos del gobierno. [La población parece] consciente, frente al gobierno, de lo que quiere, pero inconsciente de lo que se le hace hacer (Foucault, 2006, p. 132).

Desde el surgimiento de los Estados modernos, las estadísticas comienzan a producir conocimientos sobre fenómenos poblacionales como los hábitos higiénicos, las prácticas económicas, hábitos de consumo, niveles de formación, etc. Pero también se aborda la población como “público”, es decir, considerada desde el punto de vista de sus opiniones, sus maneras de hacer, comportamientos, hábitos, prejuicios, temores o percepciones.

La población, entonces, es por un extremo la especie humana y, por otro, lo que llamamos público. La palabra no es nueva, pero el uso sí lo es. El público, noción capital en el siglo XVIII, es la población considerada desde el punto de vista de sus opiniones, sus maneras de hacer, sus comportamientos, sus hábitos, sus temores, sus prejuicios, sus exigencias: el conjunto susceptible de sufrir la influencia de la educación, las campañas, las convicciones. La población, en consecuencia, es todo lo que va a extenderse desde el arraigo biológico expresado en la especie hasta la superficie de agarre presentada por el público. De la especie al público tenemos todo un campo de nuevas realidades, nuevas en el sentido de que, para los mecanismos de poder, son los elementos pertinentes, el espacio pertinente dentro del cual y con respecto al cual se debe actuar (Foucault, 2006, p. 102).

La racionalidad gubernamental hace uso de esta dimensión de indagación sobre la población con el objetivo de modificar y dirigir opiniones, preferencias o percepciones. La estadística, como instrumento de las técnicas de *benchmarking*, estará abocada a la gestión

de los procesos sociales necesarios para incidir sobre el crecimiento económico. Por citar un ejemplo, en el documento *Un nuevo concepto de educación: invertir en las competencias para lograr mejores resultados socioeconómicos*, encontramos expresado el siguiente criterio:

También fuera de la escuela, las personas deben tener la posibilidad de que sus aptitudes se evalúen, validen y reconozcan, para así obtener un perfil de aptitudes que presentar a sus posibles empleadores. Con información sobre la calidad y cantidad de las aptitudes de la población, las autoridades podrán sondear mejor las posibles carencias y centrarse en los ámbitos que den más rentabilidad a las inversiones. Es necesario seguir desarrollando herramientas para la evaluación individual de las aptitudes, en particular en los ámbitos de la resolución de problemas, el pensamiento crítico, la colaboración y la iniciativa emprendedora (Comisión Europea, 2012b. El subrayado es nuestro).

Antes de pasar a analizar cómo se mide y gestiona el espíritu emprendedor, debemos abordar la construcción de la población objetivo de las medidas de emprendimiento. La relevancia de este punto nos remite a lo ya señalado sobre la responsabilización y gestión individual de los riesgos sociales que caracteriza a las políticas de activación. Una de las características distintivas de estas políticas, ha sido la redefinición de los grupos destinatarios específicos de las políticas sociales y de empleo. Con el objetivo de aumentar la tasa de actividad, los grupos poblacionales que anteriormente eran objeto de protecciones, pasan a ser los principales destinatarios de las medidas de activación (Bonvin, 2004). Como veremos, las políticas de emprendimiento responden a ese mismo criterio, pero al mismo tiempo muestran una tendencia a “generalizar” el modelo del emprendedor al conjunto de la sociedad, en el mismo sentido que hemos mencionado la idea de una “plena activación”.

Ante la pregunta ¿a quiénes van dirigidas estas medidas? o, dicho de otra forma, ¿quiénes son llamados a devenir emprendedores? es preciso mostrar los diferentes grupos destinatarios del discurso, así como el “alcance” del mismo, es decir, a qué dimensiones de la vida del individuo corresponde una “actitud emprendedora”. En particular nos interesa mostrar lo que denominaremos una tendencia a la *universalización* del discurso emprendedor. Es decir, si bien las medidas irán destinadas a grupos poblacionales específicos, puede mostrarse que existe cierta tendencia a generalizar la iniciativa emprendedora a la mayor parte de la población y que su alcance se refiere fundamentalmente al mundo del trabajo, pero pretende, al mismo tiempo, ser válido en todas las instancias de la vida.

7.5.1 Primer devenir: colectivos prioritarios

El siguiente cuadro resume la población objeto de las medidas de emprendimiento en los tres niveles analizados:

Cuadro 16: Población objeto de las políticas de emprendimiento.

EUROPA	
PE2020	Las políticas se proponen “llegar a las mujeres, los mayores, los inmigrantes, los desempleados y los jóvenes” (Comisión Europea, 2013: 24).
ESTADO ESPAÑOL	
Ley de Empleo (RDL 3/2015) ¹⁷⁴ .	Artículo 30. Colectivos prioritarios. 1. El Gobierno y las comunidades autónomas adoptarán, de acuerdo con los preceptos constitucionales y estatutarios, así como con los compromisos asumidos en el ámbito de la Unión Europea, programas específicos destinados a fomentar el empleo de las personas con especiales dificultades de integración en el mercado de trabajo, especialmente jóvenes, mujeres, parados de larga duración mayores de 45 años, discapacitados e inmigrantes, con respeto a la legislación de extranjería.
NAVARRA	
Ley Foral	...en sintonía con lo regulado por la Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo, se entenderán como colectivos prioritarios los siguientes: las personas con especiales dificultades de integración en el mercado de trabajo, especialmente jóvenes, con particular atención a aquellos con déficit de formación, mujeres, parados de larga duración, mayores de 45 años, personas con discapacidad o en situación de exclusión social, e inmigrantes.

Fuente: elaboración propia en base a los documentos referidos.

A la hora de definir quiénes son los destinatarios de las medidas de emprendimiento, los documentos se centran en los “colectivos prioritarios”, que son aquellos a quienes las políticas de corte neo-empleocentristas procuran integrar. Esta forma de definir la población objeto es producto de la transformación por la cual esos grupos sociales no son en primer lugar objeto de “protección” sino de “activación” por lo que se les deben ofrecer las herramientas para hacer frente al riesgo del desempleo (Pérez Eransus, 2010).

Esta tendencia a abordar por colectivos las políticas activas de empleo, muestra una vía por la que la política activa de empleo ha evolucionado y pasado de tener un carácter general e indiferenciado a otro concreto y selectivo, atendiendo a las dificultades de empleabilidad e inclusión de ciertos grupo en el mercado de trabajo (Olarte Encabo, 2008).

¹⁷⁴ En cuyo art. 2, inc. i, establece el objetivo de “Fomentar la cultura emprendedora y el espíritu empresarial”.

Los grupos infrarrepresentados en la población emprendedora, y especialmente entre los fundadores de empresas emergentes, son los jóvenes, las mujeres, las personas con discapacidad y los inmigrantes. Europa debe abrirles caminos hacia el emprendimiento para ofrecerles puestos de trabajo, empoderarlos económica y socialmente y aprovechar sus capacidades creativas e innovadoras. Esos caminos deben ser sensibles a las necesidades de los diferentes grupos, sus expectativas y sus normas, para saber cómo se les dará consejo e información, y cómo lo recibirán. Las medidas deben basarse en un régimen de apoyo integrado que promueva el capital humano y ofrezca ayuda financiera (Comisión Europea, 2013c, p. 24).

Este “*targeting*” puede ser entendido por el desplazamiento de la noción de desempleo concebida como “riesgo social”, por tanto de orden “objetivo” (Rosanvallon, 1995), hacia el riesgo como una variable a la que se debe enfrentar individualmente y que apela a la dimensión subjetiva y moral. Más que la protección contra el riesgo, el rol del Estado social va a pasar a ser la promoción de la *gestión del riesgo*, para ayudar a los sujetos a adaptarse a los requerimientos del mercado de trabajo flexible. El emprendedor se caracteriza precisamente por su “predisposición a asumir riesgos” (Comisión Europea, 2003, p. 6) y se asume que la “aversión al riesgo” no contribuye a salir de las situaciones de desempleo.

La asunción de riesgos no se debería penalizar, sino recompensar. La seguridad social y las disposiciones fiscales se deberían volver a evaluar teniendo en cuenta sus efectos en la voluntad de los emprendedores de asumir el riesgo de crear o desarrollar una empresa (Comisión Europea, 2003, p. 27).

Recordemos también la referencia recogida en el trabajo de campo: “El riesgo a emprender, necesita un tipo de inversión, y en ese tipo de inversión el más importante eres tú”¹⁷⁵. Una de las principales críticas que es posible señalar a esta forma de conformar la población objeto de las medidas, es que deja de lado las condiciones sociales de quienes son llamados a devenir emprendedores. Esto queda de manifiesto cuando se propone como objetivo llegar a grupos poblacionales específicos, que justamente son los que mayores problemas tienen en el mercado de trabajo (FOESSA, 2014). Los colectivos prioritarios que son referidos como “infrarrepresentados en la población emprendedora”, bien podrían ser señalados como los “sobrerrepresentados en la población desempleada”¹⁷⁶. El hecho de

¹⁷⁵ Cuaderno de campo. *Navarra Jobs*.

¹⁷⁶ Según datos de Eurostat, España (53% en 2014) junto a Grecia, Italia y Croacia (ingresó a la UE en 2013) son los países de mayor desempleo entre los jóvenes de hasta 25 años. Las cifras oscilan entre el 40% y el 50% desde el comienzo de la crisis. En cuanto a los parados de larga duración, también según Eurostat, en la última década España ha estado entre los tres países con mayores índices de desempleo de larga duración (mayor a 12 meses). En el caso del desempleo según el sexo, para el año 2013, el desempleo femenino era mayor en el conjunto de la UE-28, al igual que en España. Para un análisis detallado véase el *VII Informe sobre Exclusión y Desarrollo Social en España* (FOESSA, 2014).

señalar la “infrarrepresentación” indica que *cuantitativamente* esos grupos no alcanzan la media de emprendedores existentes en el conjunto de la UE.

Como veremos en el siguiente punto sobre “el gobierno de los números”¹⁷⁷, esta cuantificación implica una puesta en equivalencia que traduce dimensiones *cualitativas* en datos numéricos. En el caso concreto de la conformación de la población objeto de las políticas de empleo en general y de emprendimiento en particular, esto implica dejar de lado las características propias de los colectivos señalados como destinatarios de las medidas, particularmente las dificultades que éstos tienen para encontrar un empleo, y más aún un empleo de calidad.

Si bien se señala que los caminos al emprendimiento “deben ser sensibles a las necesidades de los diferentes grupos, sus expectativas y sus normas”, esta diferencia se efectúa con la finalidad de “saber cómo se les dará consejo e información, y cómo lo recibirán”. Esto es consecuente con el problema de la política, en el sentido que el déficit de iniciativa emprendedora de estos grupos poblacionales debe resolverse con caminos adaptados a la necesidad de cada uno de ellos. La metáfora del “camino” o del “puente” implica que el “devenir emprendedor” de los grupos señalados se presenta como un proceso en el que estos agentes avanzan hacia una meta deseable y positiva. La función de la acción pública es “orientar” en el camino, pero no se hace referencias a la dinámica social que hace que la condición de ser mujer, inmigrante, joven o desempleado de larga duración responda a problemas sociales *estructurales* –en términos de distribución de la riqueza o vulnerabilidad frente al mercado– y no a déficits subjetivos focalizados en el segmento más vulnerable de la población.

Como observa Bonoli:

...los muy limitados recursos de poder de los grupos sociales que normalmente están más expuestos a los nuevos riesgos sociales son claramente insuficientes para forzar la adopción de nuevas políticas [...]. Como consecuencia, la adaptación es lenta, parcial, y cuando ocurre es en general el resultado de la persecución de otro objetivo que la protección frente a un nuevo riesgo social dado (Bonoli, 2005, p. 433. Citado en Miravet Bergón (2014, pp. 594-595)).

Por su parte, Alain Supiot (1996) ha señalado que la fijación de categorías deducidas directamente de la observación estadística del desempleo da paso a un posterior abordaje “psicosociológico”, que conlleva una individualización de los “tratamientos” de reinserción a través del trabajo, lo que “contribuye a dar el paso de la identidad individual del trabajador sobre la identidad colectiva de los trabajadores (Supiot, 1996, p. 120). En la misma línea, Castel (2009) ha señalado el deslizamiento progresivo de un modelo generalista de protecciones fundadas en la seguridad colectiva, hacia un modelo que se

¹⁷⁷ La expresión es utilizada por Desrosières (2008a, 2014) y por Supiot (2011, 2014).

centra en aquellos que no pueden entrar en el régimen de seguridad, porque en general permanecen fuera del empleo. La *descolectivización* hace que el individuo quede sin los “soportes” que le garantizaban su pertenencia social y se le ofrezca, en su lugar, el reforzamiento de su “activación” como estrategia individual.

Este tipo de políticas han sustentado lo que suele llamarse un “mercado de trabajo dual”. El término se ha formulado con el fin de distinguir entre el tipo de trabajo llevado a cabo por personas en diferentes partes de la economía. De acuerdo con esta idea, un sector “primario” del mercado de trabajo – también llamado de los *insiders*– se caracteriza por relaciones estables de trabajo, puestos de trabajo con altos salarios, estabilidad y buenas condiciones de trabajo, así como las posibilidades de promoción profesional, mientras que el “secundario” –u *outsiders*– se caracteriza por relaciones de trabajo inestables, bajos salarios, puestos de trabajo con alta inseguridad y pocas posibilidades de promoción. Los trabajadores en el sector secundario sufren desventajas consistentes, especialmente el riesgo de desempleo en tiempos de crisis y declinación de la producción.

...la figura jurídica del trabajador que había modelado el derecho del trabajo ha dejado el puesto progresivamente a una figura de Jano, una de cuyas caras es la del profesional cuya identidad individual logra expresarse en el trabajo, y la otra es la de un trabajador aislado y en situación precaria, cuyo trabajo tiende a tratarse, de nuevo, como una mercancía (Supiot, 1996, p. 107).

En el marco de un mercado dual, las dinámicas de individuación son sumamente ambivalentes. Se establecen tensiones entre una “movilidad deseable” y una “movilidad impuesta”. Esta ambigüedad no afecta del mismo modo al conjunto de los individuos, puesto que las diferentes categorías sociales –desempleados, jóvenes, mujeres, inmigrantes– no cuentan con los mismos recursos para hacer frente a las exigencias de individuación del tipo “responsabilizarse” y “activarse”. En concreto, no se está en las mismas condiciones de “devenir emprendedor” según se trate de una persona con hijos, una persona soltera o en pareja, un joven con altas cualificaciones o un desempleado de larga duración y baja cualificación. En este sentido, al focalizar el incentivo en devenir emprendedor en los grupos sociales con mayor dificultad de acceso al empleo, el discurso emprendedor “suspende” la naturaleza socialmente estructurada de la movilidad social y corre el riesgo de conducir a “...la instalación en lo provisional como régimen de existencia” (Castel, 1995, p. 354).

Esa focalización, a su vez, pone de manifiesto una de las principales tensiones que atraviesan al discurso europeo sobre el emprendimiento, sobre lo que avanzaremos ahora. Si la teoría económica que lo sustenta reconoce que no cualquier tipo de emprendimiento es creador de crecimiento y empleo (Congregado et al., 2010; Shane, 2009), las medidas adoptadas parecen desoír ese principio e incentivar el espíritu emprendedor en toda la población.

7.5.2 Segundo devenir: todos emprendedores

El llamado a devenir emprendedores no se limita a quienes se encuentran en situación de desempleo o inactividad. Los nuevos riesgos sociales “asociados a la transición hacia una economía postindustrial del conocimiento y de servicios” (Comisión Europea, 2007c, p. 6) hacen que esta “actitud emprendedora” no se limite a quienes buscan empleo sino que se traslada a todos los dominios del trabajo y de la actividad de las personas¹⁷⁸: “el provecho de una educación en el espíritu empresarial no se limita a que haya más nuevas empresas, más innovadoras, y a que se creen más empleos. *El espíritu empresarial es un factor clave para todos*” (Comisión Europea, 2006a, p. 4. Subrayado en el original). Esta idea de un espíritu empresarial válido “para todos”, también la hemos encontrado en nuestras entrevistas a informantes clave: “las competencias emprendedoras no solo van dirigidas a una persona que va a poner una empresa, sino que aquellos trabajadores que van a trabajar por cuenta ajena” (EIC11). El caso más claro de esta ampliación de sujetos destinatarios del discurso emprendedor es su inclusión en todas las instancias del sistema educativo: primario, secundario, formación profesional y universitario— poniendo incluso particular atención en los “...estudios no empresariales” (Comisión Europea, 2008b) y en la educación no formal (Comisión Europea, 2013c).

Es decir, en el campo de la educación y formación, el espíritu emprendedor no es algo que se solicite exclusivamente a quienes realicen estudios vinculados al mundo de los negocios y la empresa, sino también a quienes se inclinen por disciplinas técnicas, científicas, artísticas, sociales o humanas. De hecho, la Comisión se plantea el interrogante sobre si las escuelas de negocios son el lugar más adecuado para enseñar iniciativas emprendedoras, puesto que “es más probable que las ideas empresariales innovadoras y viables surjan de estudios técnicos, científicos y creativos” (Comisión Europea, 2008b, p. 4). De allí que se proponga el desafío de crear enfoques interdisciplinarios para que la educación emprendedora “sea accesible para todos los estudiantes, se creen equipos para el desarrollo y la explotación de ideas comerciales y se mezcle a estudiantes de económicas y empresariales con estudiantes de otras facultades y una formación diferente” (Ibídem). Además, se insiste en la adopción de medidas de educación no formal: “Debe animarse a la juventud para que desarrolle su capacidad de emprendimiento mediante el aprendizaje informal y no formal, como el voluntariado” (Comisión Europea, 2013c).

El objetivo de una educación emprendedora generalizada es otorgar a los jóvenes las competencias necesarias para emprender y lograr un cambio de mentalidad. Como metáfora de esa ambición de las medidas sobre emprendimiento, resulta ilustrativa la

¹⁷⁸ En el penúltimo capítulo, cuando hagamos referencia al lugar de la *acción* en la “ciudad por proyectos” volveremos sobre este punto.

siguiente expresión de Yolanda Pérez, responsable de *BStartup*¹⁷⁹: “Cuando en el patio los niños jueguen a ser empresarios es cuando se habrá logrado ese cambio de mentalidad” (*El País*, 6/11/2013). Recordemos también la expresión de nuestra entrevista con un representante del área de educación del gobierno de Navarra: emprender debe ser visto tan naturalmente como echar un currículum. De modo que el emprendimiento se presenta como un modelo cultural del que todos pueden –y deben– formar parte.

Es en este punto que cobran sentido las metáforas del “despertar” o del “relanzamiento” del espíritu emprendedor. El discurso sostiene que todo el mundo tendría esa posibilidad “en potencia”, y que dependerá de cada individuo –de sus competencias, de sus preferencias, de su esfuerzo– el llegar a serlo. Cada uno lo podría serlo, pero no todos lo harán. Esta combinación entre una posibilidad general y su realización selectiva es la que convierte el devenir emprendedor en resultado de los esfuerzos de optimización individual y a la vez le carga, a aquellos que no lo logran o siquiera lo intentan, la completa responsabilidad de su fracaso (Bröckling, 2007).

7.5.3 Tercer devenir: del trabajo a la vida cotidiana

Si la propuesta de llevar el emprendimiento a todos los niveles educativos y de formación es una de las dimensiones de su “universalización”, la otra lo es sin dudas el hecho de llevarlo hacia toda la población y a todos los ámbitos de la vida. En la competencia de ‘sentido de la iniciativa y espíritu de empresa’, afirma la Comisión, “se apoyan *todas las personas, no sólo en la vida cotidiana, en casa y en la sociedad, sino también en el lugar de trabajo*, (Comisión Europea, 2007: 11. El subrayado es nuestro). Otro ejemplo se encuentra en el informe del *Global Entrepreneurship Monitor* para España en 2014¹⁸⁰:

Se destaca el camino que aún queda por recorrer en el reforzamiento permanente de los valores, percepciones y aptitudes de la población hacia el emprendimiento no solo como generación de empresas/empleo sino como una forma de vida que se puede ejercer en cada actividad que se decida acometer. Todo ello afecta a la evolución de nuestra cultura emprendedora y a la formación como instrumento para sensibilizar, educar y capacitar a las personas que desean emprender (GEM, 2014, p. 34).

Por su parte, la expresidenta de la Comunidad Foral de Navarra, Yolanda Barcina, en el marco de actividades de la Fundación Moderna, afirmaba que Navarra “necesita proyectos

¹⁷⁹ *BStartup* es una iniciativa del banco Sabadell para apoyar a 10 *startups* digitales seleccionadas de todo el Estado español en su establecimiento en el mercado y su crecimiento.

¹⁸⁰ Si tomamos los enunciados de estos informes como pertinentes es porque son una referencia frecuente en todos los niveles de gobierno analizados.

y gente que apueste por crear su propia empresa como forma y modelo de vida”¹⁸¹. En todos estos ejemplos, que podrían repetirse, el valor de las competencias emprendedoras va más allá del mundo del trabajo, para ser planteado como vinculadas a un “modo de vida”.

Omnes et singulatim es la expresión que Foucault propone para analizar el vínculo entre los efectos al mismo tiempo individualizantes y globalizantes de la *racionalidad gubernamental*¹⁸² (Foucault, 1986). Esta idea, retomada por los estudios de gubernamentalidad, sirve para echar luz sobre una de las características que queremos destacar del discurso emprendedor: el hecho de ser un discurso *individualizante* –del riesgo, de la responsabilidad de creación de empleo y de las propias trayectorias de vida, etc.– y *globalizante*, es decir, que pretende ser válido para todos los sectores de la población y en todas las esferas de la vida. De modo que el déficit de iniciativa emprendedora señalado como problema y el incremento de las competencias emprendedoras que pretende dar solución al mismo, se presentan como una estrategia que puede ser señalada como el intento de dar forma a una “sociedad emprendedora” compuesta por “empresarios de sí mismos”. Todos potencialmente pueden (y deben) devenir emprendedores.

No estamos afirmando que en la actualidad nos encontremos *de hecho* inmersos en una sociedad de empresa, sino que el significado del discurso sobre el emprendimiento permite detectar en su lógica un programa de gobierno que tiende a modelar a los individuos y a la sociedad según el modelo de la empresa, es decir, que propone la actitud emprendedora como ideal normativo de conducta. En términos de Ehrenberg “la iniciativa de los individuos pasa a ser el principal criterio de valor de la persona” (1998, p. 233).

Si desde el punto de vista de la regulación social las medidas de promoción del emprendimiento refuerzan la tendencia de responsabilización individual, cabe preguntarse ¿a qué responde esa insistencia a universalizar el ideal normativo del emprendedor? Escapa a los objetivos de este trabajo ofrecer una respuesta definitiva a ese interrogante. Intentaremos, al menos, arrojar luz sobre algunos de sus efectos de sentido, fundamentalmente en lo que refiere a la tensión entre la figura del asalariado y el ideal normativo del emprendedor.

En este aspecto, sostenemos que las políticas de promoción del emprendimiento se inscriben en el conjunto de transformaciones que conducen a que la acción individual sea considerada el núcleo de lo social, en el sentido señalado anteriormente por Ehrenberg. La universalización que señalamos del discurso emprendedor puede ser entendida como una suerte de “exceso”, como un “ir más allá” del trabajo regulado como empleo, para

¹⁸¹ Disponible en: <http://goo.gl/TmBeY1> [Consulta: 12/03/2016].

¹⁸² “...el pastor debe tener los ojos puestos sobre todos y sobre cada uno, *omnes et singulatim*, que va a ser precisamente el gran problema de las técnicas de poder en el pastado cristiano y de las técnicas de poder, digamos, modernas, tal como se disponen en las tecnologías de la población de las que les he hablado” (Foucault, 2006, p. 157).

ampliarse en todas las esferas de la vida. Esta universalización explica la ambivalencia del discurso emprendedor, que oscila entre una actividad económica y cualquier acción que llevemos a cabo en nuestra vida cotidiana. Volveremos sobre este punto en el capítulo noveno, a partir de la idea de la *actividad* como la medida de todas las cosas. Además, éste es uno de los puntos que han emergido con frecuencia en las entrevistas a personas emprendedoras, como analizaremos en el último capítulo. Avancemos ahora un paso más, hacia las formas de medición del espíritu emprendedor.

7.6 Sobre cómo medir un espíritu. La subjetividad como objeto de intervención

Uno de los puntos más relevantes –y problemáticos– de las políticas de educación y formación en emprendimiento se vincula a la “medición” del espíritu emprendedor en la población (Congregado, 2008). Dado que el problema que abordamos en esta tesis se vincula con la producción de subjetividades correspondientes a las medidas de emprendimiento, a la hora de abordar la medición del fenómeno emprendedor nos centraremos en los procesos de objetivación de las dimensiones subjetivas de los individuos. A la luz de lo ya señalado en la introducción sobre el hecho de que “no puede gobernarse sino aquello que se vuelve gobernable”, nos interesa mostrar cómo los mecanismos de medición estadística delimitan los fenómenos sobre los que se intervendrá.

Como han puesto de manifiesto los trabajos de la sociología histórica de la cuantificación (Desrosières, 2014), la medición de los fenómenos sociales no es una práctica “neutral”, fundamentalmente cuando se hace bajo los criterios de mejora de la *performance*¹⁸³. En base a los principios del Nuevo Gerencialismo (*New Public Management*), que a nivel europeo han quedado plasmados en el Método Abierto de Coordinación, cada país o cada región serán evaluados en comparación a las “mejores prácticas” del conjunto, lo cual deja el contexto de cada país o región en un segundo plano. De esta forma, se constituye un criterio de acción pública orientada a la eficiencia y la maximización de la performance definida por los indicadores. Es en el marco de esa racionalidad gubernamental que debe entenderse el enunciado: “Europa –o España / Navarra– necesita más emprendedores”. La *necesidad*, que supone asumir como válidos

¹⁸³ Desrosières señala cinco periodos históricos que indican formas diferentes de articulación entre el Estado, el mercado y las estadísticas. El primer período, desde el siglo XVII, lo llamado “Estado Ingeniero” (enfocado en la producción y en la población), un segundo, desde el siglo XVIII, llamado “Estado liberal” (centrado en el comercio y el precio), un tercer período desde finales del siglo XIX, el llamado “estado de bienestar” (“aborda el trabajo asalariado y su protección”), un cuarto, desde 1940, llamado el “estado keynesiano” (la demanda agregada y sus componentes) y, finalmente, una quinta, en curso desde la década de 1990, llamado “estado neoliberal” (policéntrico, los incentivos, la evaluación comparativa).

los postulados de la teoría económica, es indicada por una diferencia construida a través de instrumentos de medición y comparación.

Como hemos señalado, estas prácticas conducen a instaurar una norma de competencia como elemento central del propio sistema (Cerny, 2010; Saura Casanova & Luengo Navas, 2015). Es decir, el punto definido como objetivo de las políticas (lograr aumentar los índices de emprendimiento) es un punto móvil que no puede ser alcanzado de una vez y para siempre. Es idealmente fugitivo y por tanto potencialmente “inalcanzable”. Se establece para, una vez superado, ser inmediatamente reemplazado por el último “best performer”. Por poner un ejemplo entre los muchos que pueden mencionarse, en la *Encuesta sobre emprendimiento en la educación superior europea*, se propone un ranking por países basado en la performance de las tres mejores instituciones del total de las evaluadas (Comisión Europea 2008a: 79). De esta forma, se instituye la competencia como norma al intentar permanentemente reducir la distancia entre los indicadores actuales y los establecidos como referencia (Bruno, 2009).

Luc Boltanski, en su trabajo *De la crítica* (2009), ha puesto de manifiesto los efectos performativos de estas prácticas:

...[el] conjunto de indicadores estadísticos codificados y destinados a traducir todas las diferencias cualitativas en diferencias cuantitativas capaces de dar pie, como tales, a la realización de comparaciones, constituyen unas formas de descripción cuyo objetivo explícito y reivindicado consiste en incitar a los actores a modificar su comportamiento con el fin de incrementar su rango jerárquico en los rankings, de acuerdo con una lógica tendente a la maximización del indicador (Boltanski 2009: 220).

Además de los análisis ya mencionados de Isabelle Bruno y Peter Miller desde la perspectiva de la racionalidad gubernamental, este tipo de mecanismos ha sido analizado desde un enfoque sociológico de la cuantificación por Alain Desrosières y Robert Salais, y desde la sociología jurídica por Alain Supiot (2011, 2014). Nos serviremos principalmente de estas referencias para especificar la racionalidad puesta en juego por los mecanismos de gobernanza europea, en lo que refiere específicamente a las medidas sobre emprendimiento.

En sus análisis sobre el rol de las estadísticas públicas en la *gubernamentalidad neoliberal*¹⁸⁴, (Desrosières, 2003, 2014) habla de una “política de los indicadores estadísticos” que en las últimas décadas ha llevado a que los instrumentos de cuantificación tengan “efectos de retroacción” sobre el comportamiento de los actores, en

¹⁸⁴ Ese es el título de la primera parte del libro *Prouver et gouverner. Une analyse des statistiques publiques* (Desrosières, 2014) que compila un conjunto de artículos y conferencias publicados póstumamente.

cuanto éstos se focalizan en el indicador para mejorar su *performance* y no en la acción misma. En el caso que nos ocupa, estos mecanismos parten de la objetivación de las competencias emprendedoras para traducirlas en indicadores. Si originariamente esos indicadores se ofrecen como un medio para reflejar las competencias de un trabajador o el desempeño productivo de una organización, una vez establecidos tienden a transformar la acción de la organización, puesto que esos indicadores pasan a ser los criterios a partir de los cuales se organizan las actividades. Es decir, esos mecanismos, lejos de ser una simple herramienta de medición y valoración, tienden a adoptar un carácter performativo, en cuanto terminan por definir el tipo de actividades por efectuar (Martuccelli, 2010), transformando el sentido de la acción e incluso sustrayéndolo (Gaulejac, 2009).

Desrosières propone distinguir entre *convención* y *medición* dentro del proceso de *cuantificación*. La cuantificación es entendida en un sentido amplio como “expresar y hacer existir sobre una forma numérica aquello que anteriormente se expresaba en palabras y no en números” (Desrosières, 2014, p. 38). Cuantificar supone que sean elaboradas y explicitadas de antemano un conjunto de “convenciones de equivalencia”, que implican acuerdos, codificaciones y cálculos, para llegar a una composición numérica. La convención es el “primer momento” de la cuantificación. La medición propiamente dicha viene en un segundo momento, como puesta en práctica de las convenciones de la cuantificación.

En el caso de las ciencias sociales en general, y de la evaluación de la acción pública en particular, la *convención* es generalmente relegada y “el empleo inmoderado del término *medir* induce entonces a un error, al dejar en la sombra las *convenciones de la cuantificación*” (Desrosières, 2014, p. 38. El subrayado es nuestro). Por ello, con la utilización del término *cuantificación*, el autor llama a poner el foco sobre los mecanismos sociales que operan en la construcción de los instrumentos estadísticos de la acción pública.

La hipótesis sostenida aquí es que la cuantificación, entendida como el conjunto de convenciones socialmente aceptadas y de operaciones de medición, crea una nueva forma de pensar, de representar, de expresar y de actuar sobre el mundo. [Las formas de cuantificación] transforman el mundo por su existencia misma, por su difusión y sus usos argumentativos, científicos, políticos o periodísticos. [...] Una vez los procedimientos de cuantificación son codificados y rutinizados, sus resultados se reifican. Tienden a devenir la “realidad”, de manera aparentemente irreversible. Las convenciones iniciales son olvidadas, el objeto cuantificado es naturalizado y el empleo del verbo “medir” viene mecánicamente a la mente (Desrosières, 2014, pp. 39-40. El subrayado y la traducción son nuestros).

La cuantificación, continúa Desrosières, pone a disposición de los actores sociales objetos que son al mismo tiempo “resistentes a las críticas”, por su legitimidad como saber experto, “combinables”, en el sentido de permitir usos diversos y “creadores de un sentido común”, en cuanto incita a utilizar habitualmente determinado tipo de información por sobre otros.

La validez en términos de información producto de un argumento estadístico, reposa sobre las convenciones de definición y de medida del objeto en cuestión. La tasa de empleo, señala como ejemplo Salais (2010b), adquiere sentido solo en relación a la definición de empleo: ¿se trata de cualquier tipo de trabajo o contempla variables de calidad del empleo, como la duración y tipo de contrato? Este mismo criterio es aplicable al impacto de las medidas de emprendimiento, es decir, las medidas se centran principalmente en aumentar las competencias emprendedoras y los nuevos emprendimientos en la sociedad, relegando a un segundo plano el tipo de emprendimiento y la calidad de los empleos que se crean¹⁸⁵.

Como hemos indicado en capítulos anteriores, nos interesa poner de manifiesto la forma en que los instrumentos de medición, como componentes de la europeización discursiva, objetivan las dimensiones subjetivas con el fin de volverlas gobernables. Tanto Miller (1994) como Desrosières (2014) señalan que existe un vínculo entre los mecanismos gubernamentales de *cuantificación* y la constitución de mecanismos de subjetivación. En ese sentido, el enunciado “Europa/España/Navarra necesita más emprendedores” se materializa en un conjunto de instrumentos cuya racionalidad implica una búsqueda permanente de mejora de la *performance* a partir de indicadores, ya se expresen numéricamente o como “buenas prácticas”, que afectan el dominio subjetivo.

Para mostrarlo, a continuación expondremos algunos ejemplos sobre la *medición* del espíritu emprendedor, con una doble finalidad: por un lado, graficar cómo funcionan los mecanismos institucionales que generan una permanente mejora de la *performance* de un país o región, por otro, la de problematizar las formas de *cuantificación* de las dimensiones subjetivas, realizadas con la finalidad de mejorar los indicadores sobre el emprendimiento. De esta forma, podremos operacionalizar lo señalado por Miller, cuando sostenía la existencia de un vínculo entre los “espacios de cálculo” y la subjetividad, o bien la idea de Desrosières cuando señalaba que los indicadores cuantitativos alcanzan al individuo en todos los momentos de su vida¹⁸⁶.

¹⁸⁵ Este punto requeriría un análisis en detalle que escapa a los objetivos de esta tesis. Nos interesa al menos señalar que en nuestras entrevistas a informantes claves que participan en el diseño de los programas de emprendimiento, se expresaba la ambigüedad entre el deseo de generar emprendimientos innovadores y con alto potencial de crecimiento y los instrumentos ofrecidos en los programas, muchos de los cuales se centran en la promoción del autoempleo y el trabajo autónomo.

¹⁸⁶ *Supra.* 2.10.2 p. 99.

7.6.1 Usos del argumento estadístico: Europa necesita más emprendedores

Entre los diversos instrumentos de cuantificación del espíritu de empresa hemos seleccionado los siguientes: (i) Eurostat/OCDE *Entrepreneurship Indicators Programme*; (ii) Flash Eurobarómetro nº 354: “Entrepreneurship”, que es el utilizado en el PE2020; (iii) una encuesta del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) sobre *Actitudes de la juventud en España hacia el emprendimiento* y (iv) los informes del *Global Entrepreneurship Monitor*.

Nos interesa poner de manifiesto que las “mediciones” del espíritu emprendedor o la iniciativa emprendedora en la población, tal como la encontramos en los recién mencionado informes y encuestas, no son simples instrumentos que reflejan o describen una situación dada, sino que en sus “convenciones” delimitan un conjunto de factores sobre los que se deberá intervenir con el objetivo de aumentar sus índices.

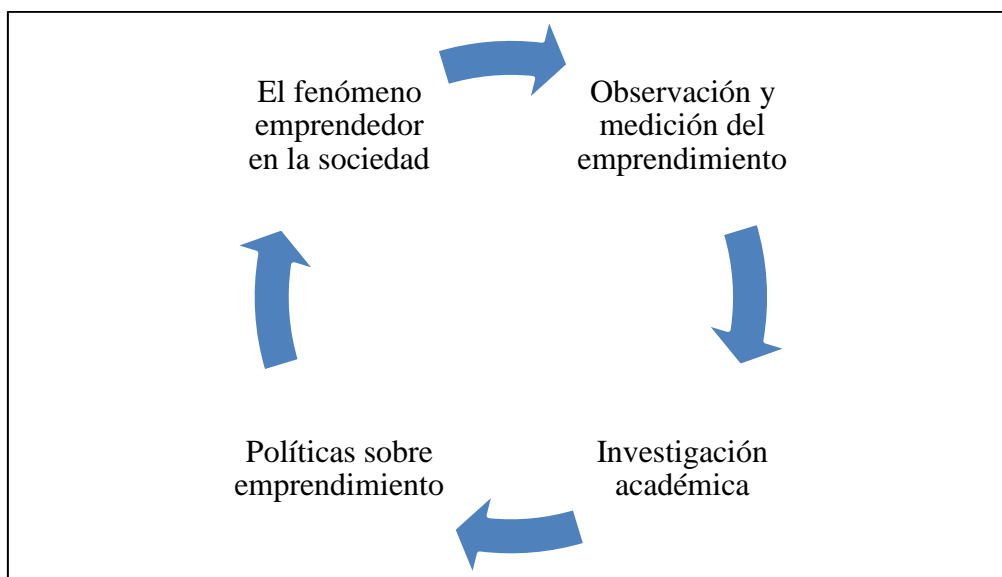
a) Eurostat/OCDE *Entrepreneurship Indicators Programme* (EIP)

Hemos seleccionado un informe de 2012 del EIP titulado *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*, dado que ofrece un panorama general del problema de la cuantificación del fenómeno emprendedor, señalando la diversidad de instrumentos existentes. El informe se propone abordar los “factores que conforman la decisión de devenir emprendedor” (Eurostat, 2012, p. 3), centrándose en “la cultura y las capacidades”. Según lo expresa en la presentación Walter Radermacher, el Director General de Eurostat,

...se trata de una contribución para que académicos y actores públicos puedan definir indicadores internacionalmente comparables para medir la calidad de la educación emprendedora y el acceso a capital de riesgo, así como los indicadores que son de naturaleza subjetiva, como los relacionados con la cultura y las competencias emprendedoras. [...] Para responder a estas y muchas otras preguntas sobre la actividad emprendedora, son necesarias estadísticas comparables a nivel internacional. Esta publicación hace exactamente eso; resume los resultados y las lecciones aprendidas de las actividades realizadas de manera conjunta entre la OCDE y el Programa de Indicadores sobre Emprendimiento de Eurostat, con el objetivo desarrollar un marco global para la medición de la actividad emprendedora. Se centra en los determinantes del emprendimiento, como la cultura emprendedora, la educación y las habilidades a nivel de la fuerza de trabajo, que puedan ser beneficiosos para una región o un país (Eurostat, 2012, p. 3. La traducción es nuestra).

Por otra parte, el informe da cuenta del vínculo entre la teoría económica que fundamenta las medidas de emprendimiento, la medición del fenómeno y las posteriores políticas de emprendimiento¹⁸⁷. Si nos remitimos a lo señalado por Desrosières, permite extraer los criterios de *convención* de la *cuantificación* sobre el espíritu emprendedor. El siguiente gráfico muestra cómo opera el “ciclo de conformación del emprendimiento”, al cual contribuyen los indicadores estadísticos.

Cuadro 17: Ciclo de formación del emprendimiento



Fuente: Eurostat (2012).

En primer lugar tenemos “el fenómeno del emprendimiento en la sociedad” en un determinado momento. A partir de mecanismos de observación y medida y las actividades de investigación, se otorga información a las agencias encargadas de diagramar las políticas públicas que buscarán mejorar los índices de emprendimiento. Según hemos visto, en el marco del Método Abierto de Coordinación el ciclo se repetirá integrando los ajustes señalados en las evaluaciones periódicas.

El informe identifica tres dimensiones interconectadas relevantes en la formulación, implementación y evaluación de las políticas: los “determinantes”, “la performance emprendedora”, y el “impacto socioeconómico”. Los determinantes hacen referencia a los factores que afectan la “performance emprendedora”, que se vincula con la cantidad y el tipo de firmas de una economía, su dinámica en la generación de empleo y en la generación de riqueza. Se asume que esta performance de la actividad emprendedora tiene ciertos impactos socioeconómicos, que pueden ser cuantificados: creación de empleos, crecimiento económico, reducción de la pobreza, etc.

¹⁸⁷ En el informe se citan, entre otros, los trabajos ya mencionados aquí de Roy Thurik, David Audretsch, Isabel Grilo, Zoltan Acs, Anders Lundström, Lois Stevenson y Scott Shane.

Cuadro 18: El marco OCDE/Eurostat para los indicadores de emprendimiento

Determinantes					
Marco regulatorio	Condiciones del mercado	Acceso a financiamiento	I+D y tecnología	Capacidades emprendedoras	Cultura
Performance emprendedora Nº de firmas Creación de empleo Creación de riqueza			Impacto Creación de empleo Crecimiento económico Reducción de pobreza Formalizar la economía informal		

Fuente: Eurostat (2012).

Los determinantes que afectan la performance emprendedora y sus impactos son seis: (i) el marco regulatorio; (ii) las condiciones del mercado; (iii) el acceso a financiamiento; (iv) I+D y tecnología; (v) las capacidades emprendedoras (*skills*) y (vi) la cultura. Estos determinantes, si bien utilizan en algunos casos una terminología diferente, se corresponden con los dos grandes ejes que hemos señalado en las políticas de emprendimiento (el entorno y la cultura).

Como lo hemos destacado en la introducción y señalado a lo largo del trabajo, nuestro interés se centra en lo que Eurostat denomina *capacidades* y *cultura emprendedora*. Esto se corresponde con lo que los análisis económicos del emprendimiento llaman un enfoque “micro”, que aborda “el proceso de decisión de los individuos y sus motivaciones para devenir emprendedores” (Audretsch et al., 2002, p. 3).

...la cultura afecta a todas las partes del modelo y se incluye como el factor final en el marco de análisis. La cultura influye en el comportamiento, actitudes, y la eficacia general de un emprendedor y, por otra parte, pasa a menudo como inadvertida para el propio emprendedor. En este marco, la cultura comprende cada uno de los supuestos individuales, adaptaciones, las percepciones y el aprendizaje (Eurostat, 2012, p. 22)¹⁸⁸.

¿Cómo se “miden” esas “capacidades” y “cultura emprendedora”? El informe de la OCDE *entrepreneurship at a glance*, que utiliza los indicadores armonizados del Programa de Indicadores de Emprendimiento de la OCDE-Eurostat (EIP), presenta el siguiente cuestionario, basado en “variables de percepción y preferencia” (Grilo & Thurik, 2004).

¹⁸⁸ Finally, culture affects all parts of the model and is included as the final factor in the framework. Culture influences an entrepreneur’s behaviour, attitudes, and overall effectiveness and, moreover, is often unnoticed by the entrepreneur. In this framework, culture comprises each individual’s assumptions, adaptations, perceptions and learning.

Cuadro 19: Percepciones y actitudes hacia la cultura emprendedora

Definiciones (porcentaje para personas 18-64 años de edad)

Oportunidades percibidas: ven buenas oportunidades para iniciar un negocio en la zona donde viven.

Las capacidades percibidas: creen que tienen las habilidades y el conocimiento requeridos para iniciar un negocio.

El miedo al fracaso: oportunidades percibidas positivas que indican que el miedo al fracaso les impediría la creación de una empresa.

La actividad empresarial como opción de carrera deseable: están de acuerdo con la afirmación de que en su país, la mayoría de la gente considera el inicio de un negocio como una opción de carrera deseable.

Alto status del éxito empresarial: están de acuerdo con la afirmación de que en su país, los empresarios exitosos reciben un alto estatus.

Atención de los medios de comunicación a la iniciativa empresarial: están de acuerdo con la afirmación de que en su país, a menudo se verán historias en los medios sobre el éxito de nuevas empresas.

Yo preferiría tomar un riesgo y construir mi propio negocio que trabajar para otra persona: el porcentaje que están de acuerdo con esta declaración.

Fuente: (OECD, 2015).

La medición de las valoraciones de percepción y preferencia se basa en los ejes vinculados al entorno y a las competencias emprendedoras. Este ejemplo se corresponde con lo que Foucault llama “la población como público”. Es decir, se indagan opiniones, preferencias y percepciones, pero no simplemente para describir un estado de cosas sino para incidir sobre ellas. Analizaremos de forma conjunta el sentido de estas mediciones después de hacer referencia los siguientes ejemplos.

b) Flash Eurobarometer 354 “Entrepreneurship in the EU and beyond”¹⁸⁹ / CIS actitudes de la juventud en España hacia el emprendimiento

Otro instrumento similar es la encuesta *Flash Eurobarometer*, dependiente de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea. El número 354 de 2012 corresponde a “*Entrepreneurship in the EU and beyond*”. Esta encuesta tiene también por objetivo medir variables de percepción y preferencia a nivel de la población y su cuestionario fue retomado por el CIS para elaborar su encuesta sobre *Actitudes de la juventud en España*

¹⁸⁹ Elaborado a partir de encuestas telefónicas temáticas, realizadas a solicitud de cualquier servicio de la Comisión Europea. Este tipo de encuestas permiten a la Comisión obtener resultados con relativa rapidez y centrarse en grupos específicos. Disponible en <https://goo.gl/MEQzKw> [Consulta: 11/12/2015].

*hacia el emprendimiento. A continuación resumimos las preguntas del cuestionario referidas a la cultura emprendedora*¹⁹⁰.

Cuadro 20: Percepciones y preferencias sobre el emprendimiento

P1	Si pudiera elegir entre diferentes tipos de empleo, ¿cuál preferiría?
	1) Un empleo por cuenta ajena (empleado/a – asalariado/a) 2) Trabajar por cuenta propia (autoempleo, autónomo/a, empresario/a) 3) Ninguna 4) NS/NC
Si P1 = 1	¿Por qué preferiría usted ser un empleado en lugar de trabajar por cuenta propia?
	1) Para tener un sueldo regular, fijo (frente a un ingreso irregular/variable) 2) Para tener estabilidad en el empleo 3) Para tener un horario fijo de trabajo 4) Para tener protección mediante seguridad social u otros seguros 5) Porque no tiene una idea de negocio 6) Porque no tiene financiación para trabajar por su cuenta 7) Porque no tiene conocimientos necesarios para trabajar por su cuenta 8) Porque un negocio propio exige mucha dedicación 9) Porque para montar un negocio hay que hacer muchos trámites administrativos, mucho papeleo 10) Porque si pusiera un negocio y fracasara, tendría muchos problemas (económico, legales) 11) Otras razones 12) NS/NC
P6 si P1 = 2	¿Por qué prefiere trabajar por cuenta propia en lugar de un empleado?
	1) Para tener independencia personal/autorrealización/tareas interesantes 2) Para poner en marcha, realizar una oportunidad empresarial 3) Para mejorar las perspectivas de ingresos 4) Por la libertad para elegir el lugar y el tiempo de trabajo 5) Por la falta de otras oportunidades atractivas de empleo 6) Porque algún/os miembro/s de tu familia/amistades trabaja/n por cuenta propia 7) Porque la situación económica es favorable 8) Para evitar incertidumbres relativas al empleo 9) Para hacer una contribución social 10) Para no tener jefes 11) Para trabajar en lo que quieres 12) Para impulsar la economía del país 13) Por la ilusión de hacer algo propio 14) Otras razones 15) NS/NC

¹⁹⁰ El formulario completo se encuentra disponible en: <https://goo.gl/Wre34n> [Consulta: 04/09/2015].

P10	En la escuela o la universidad, ¿alguna vez has participado en algún curso o actividad sobre el espíritu empresarial - que se está convirtiendo ideas en acción, el desarrollo de sus propios proyectos?
	1) Sí 2) NO 3) NS/NC (NO LEER)
P18	Si fuera a establecer un negocio hoy en día, ¿qué dos riesgos le causarían mayor temor?
	(LEER - MÁXIMO 2 RESPUESTAS). 1) La incertidumbre de los ingresos 2) La inseguridad laboral 3) El riesgo de perder tu propiedad 4) La necesidad de dedicarle demasiada energía o tiempo al negocio 5) La posibilidad de sufrir un fracaso personal 6) La posibilidad de ir a la quiebra 7) Otros riesgos 7) NS/NC (NO LEER)

Fuente: elaboración propia a partir del *Flash Eurobarometer* y (CIS, 2012).

Los cuestionarios se completan con preguntas sociodemográficas, sobre la opinión del rol del emprendedor en la sociedad, sobre las intenciones futuras de abrir un negocio, etc.

c) *El Global Entrepreneurship Monitor*

Proyecto GEM se puso en marcha a partir de las escuelas de negocios del Babson College en los Estados Unidos y la London Business School en el Reino Unido¹⁹¹. El objetivo de GEM consiste en medir la actividad emprendedora, las actitudes y las aspiraciones de los individuos. A través de encuestas genera datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor y con ellos elabora informes anuales. Su concepción como herramienta integral de información, proporciona datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento: 1) Los valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población adulta activa; 2) la actividad emprendedora y sus características; 3) el contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

A través de una encuesta a la población, el GEM calcula la Actividad Emprendedora Total TEA (*Total Entrepreneurial Activity*). El índice nacional TEA se calcula como la proporción de entrevistados clasificados como emprendedores nacientes,

¹⁹¹ En el Estado Español, el GEM presenta informes desde el año 2000. En 2013 se instituyó la Asociación RED GEM España. La Red está coordinada por el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) y cuenta con el patrocinio principal de Banco Santander -a través de Santander Universidades- y de la Fundación Rafael del Pino. Información disponible en: <http://www.gem-spain.com/> [Consulta: 12/11/2015].

emergentes o consolidados, en una muestra nacional representativa¹⁹². Los “valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población” incluye las siguientes dimensiones:

- a) Tiene modelos de referencia (¿conoce personas que han emprendido?)
- b) Percibe oportunidades para emprender en los próximos seis meses
- c) Auto-reconoce habilidades, conocimientos y experiencias para emprender
- d) El miedo al fracaso como un obstáculo para emprender
- e) Preferencia de que toda la población española tenga el mismo nivel de vida (preferencia por una sociedad competitiva).
- f) Tiene intención de emprender en los próximos tres años
- g) Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación
- h) Ha actuado como inversor informal o como *business angel*

A modo de resumen, si se quiere esquematizar los resultados de las convenciones de los procesos de cuantificación contempladas en estos instrumentos, puede decirse que indagan la percepción de la población-público en torno a los siguientes ejes:

Cuadro 21: Formas de cuantificación en los mecanismos de “medición” del espíritu emprendedor

	Preferencia por el empleo asalariado –en relación de dependencia– o el autoempleo / trabajo autónomo (<i>self-employment</i>).
	Los valores y características que sustentan la elección anterior: seguridad, ingresos fijos vs autorrealización, libertad, autonomía.
	Percepción sobre las posibilidades en su entorno (económico, fiscal, financiero, administrativo, riesgos sobre su propiedad, etc.) para comenzar un emprendimiento.
	Su conocimiento y valoración sobre emprendedores “modelos”, en los medios de comunicación o en su entorno.
	Participación en actividades de educación / formación en emprendimiento
	Percepción sobre las propias competencias emprendedoras: <ul style="list-style-type: none"> - Conocimientos sobre elaboración de un plan de negocio, sobre administración y gestión, etc. - Temor al fracaso / inclinación hacia el riesgo; autonomía, iniciativa, independencia, creatividad, trabajo en equipo, etc.

Fuente: elaboración propia.

¹⁹² Cada individuo de la muestra es clasificado como emprendedor o no emprendedor según sus respuestas a: Q 1: si el individuo está actualmente involucrado en una nueva empresa (indicación de ser un emprendedor emergente); Q 2: si su trabajo actual incluye una nueva empresa (intrapreneur emergente o emprendedor corporativo); Q 3: si el individuo es el propietario/ gerente de un nuevo negocio (propietario-gerente).

Lo que estas mediciones presentan como percepciones, preferencias y conocimientos de la población son aquellas dimensiones, podríamos decir aquellas competencias o cultura, que se solicitan a los individuos para devenir emprendedores y sobre las que las políticas públicas intervendrán. Es decir, si “Europa necesita más emprendedores”, las políticas se orientarán a que las percepciones, preferencias y conocimientos sobre el emprendimiento aumenten a nivel de la población, para lo cual se ponen en juego un conjunto de estrategias que intentan inducir a los individuos a optar por emprender. Reflexionaremos sobre este punto en el capítulo nueve. Ahora nos interesa señalar que más allá del análisis de las magnitudes de cada una de estas variables pueda adquirir, los instrumentos de formación en emprendimiento apuntan a modificar la cultura emprendedora, de modo que las magnitudes para Europa, el Estado español o Navarra se acerquen tanto como sea posible a los indicadores que son propuestos como “modelos” (Estados Unidos, por ejemplo) o a los señalados como “buenas prácticas”.

Hemos sostenido al inicio que las políticas de emprendimiento se inscriben en un programa de gobierno. Esta programación, plasmada en diversas estrategias discursivas, conlleva a la realización de acciones, es decir, tiene un marcado carácter performativo. La siguiente cita de Bourdieu expresa precisamente la conjunción entre un programa político y al carácter performativo de esa programación:

[Como] enunciado *performativo*, la pre-visión política es, en sí misma, una pre-dicción que pretende el acaecimiento de lo que enuncia. Así, contribuye prácticamente a la realidad de lo que enuncia por el hecho de anunciarla, de preverla y de hacerla pre-ver, de hacerla concebible y, sobre todo, creíble y crear de esta forma la representación y voluntad colectivas que pueden contribuir a producirla. Toda teoría, la palabra lo dice, es un programa de percepción; nunca es tan cierto como en el caso de las teorías del mundo social (Bourdieu, 1985, p. 97).

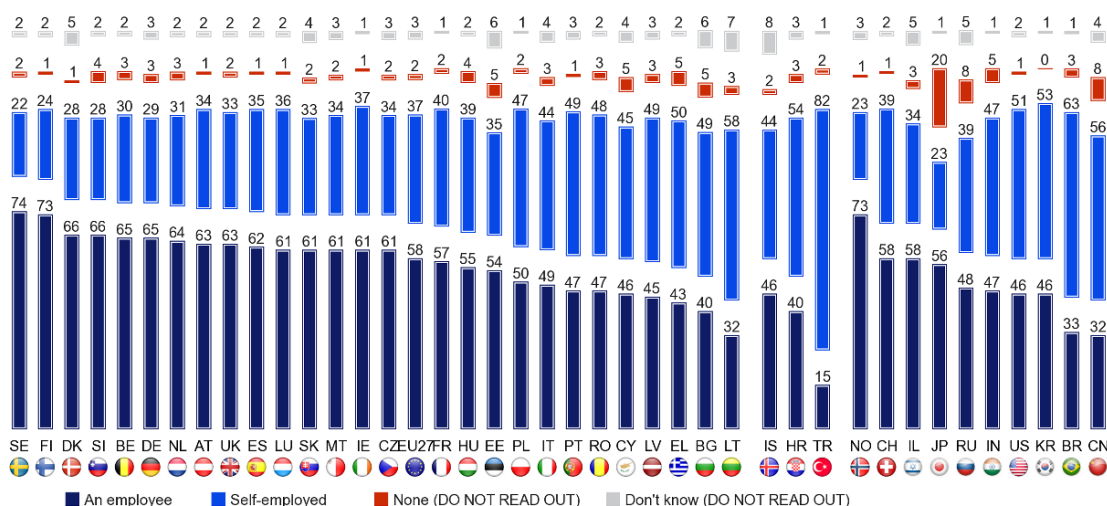
Las medidas de emprendimiento como programa político “hacen concebible” una sociedad emprendedora y un sujeto emprendedor. Las “teorías del mundo social” que conforman ese programa, en nuestro caso fundamentalmente la economía, lo instituyen como un “programa de percepción” que hace pre-visible su realización a la vez que conforma la “voluntad colectiva” necesaria para ello. Por ello, las formas de cuantificación que acabamos de describir suponen un tipo de conocimiento que performa la realidad, en el sentido que Butler (2007) señalaba como “poner en acto” una expectativa que acaba produciendo el fenómeno que anticipa. Si la medición estadística realizada en el marco de una programación política contribuye a hacer posible aquello que la programación política enuncia, es posible sostener que medir (cuantificar en función a convenciones) permite gobernar (conducir las conductas de los individuos y la población).

Para poner un ejemplo de este uso del argumento estadístico, detengámonos en la siguiente afirmación del PE2020. En el apartado titulado “Nuestro reto: más emprendedores para Europa”, se presenta el siguiente argumento, en base a datos del Flash Eurobarómetro 354 “Emprendimiento”.

Las nuevas empresas, y especialmente las PYME, representan la fuente más importante de nuevos empleos: crean más de cuatro millones de puestos de trabajo al año en Europa. Pero el motor de esa recuperación se está fallando: desde 2004, la proporción de personas que prefieren trabajar por cuenta propia antes que convertirse en asalariadas ha disminuido en veintitrés de los veintisiete Estados miembros de la UE. Mientras que el trabajo por cuenta propia era hace tres años la primera opción del 45 % de los europeos, este porcentaje ha bajado ahora hasta el 37 %. En cambio, en los Estados Unidos y China esta proporción es mucho mayor: el 51 % y el 56 % respectivamente. Además, al crear nuevas empresas, estas crecen más lentamente en la UE que en los Estados Unidos o en países emergentes, y menos de ellas llegan a formar parte de las mayores empresas del mundo (Comisión Europea, 2013c, p. 4).

La anterior cita toma su fundamento de los siguientes resultados del *eurobarómetro*, en respuesta a la pregunta: si pudiera elegir entre diferentes tipos de empleo, ¿cuál preferiría?

Gráfico 1: Preferencia entre empleo autónomo o empleado según eurobarómetro



Fuente: eurobarómetro (European Commission, 2012).

La preferencia a ser asalariado en lugar de trabajar por cuenta propia es señalada como un fallo en el “motor de la recuperación”. Por tanto, prosigue el argumento de la Comisión, “para que el emprendimiento se convierta en el motor de crecimiento de nuestra economía, Europa necesita una amplia y profunda revolución cultural” (Ibídem, p. 5). La “necesidad”

de esa “revolución” se justifica, en este ejemplo concreto, en la diferencia entre la preferencia de los europeos hacia el empleo asalariado en detrimento del autoempleo, en comparación con “los Estados Unidos y China”.

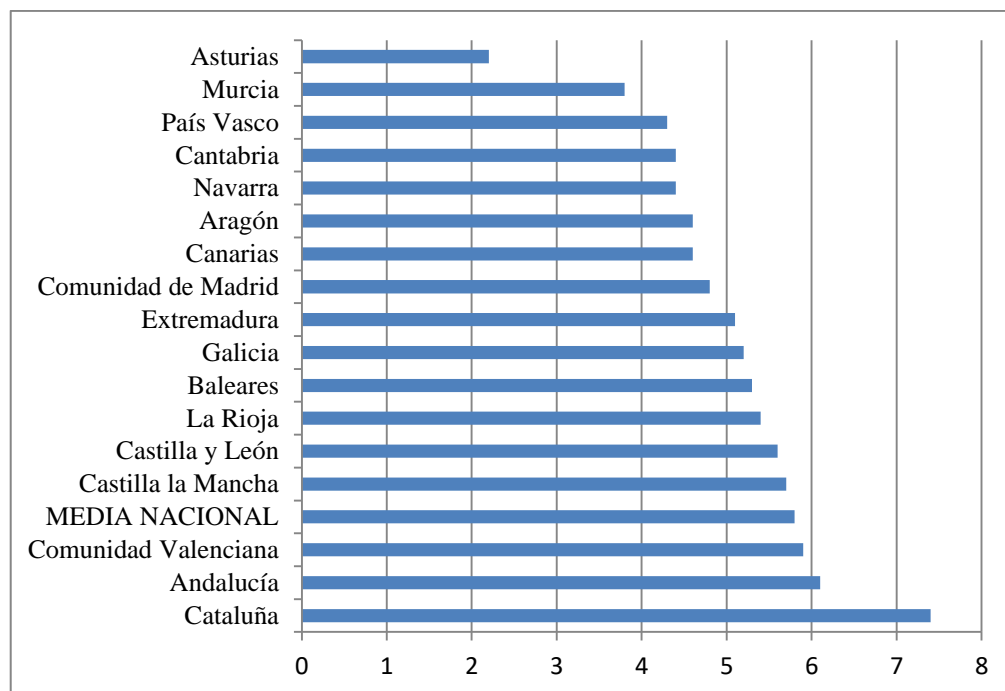
Como señala Salais (2010b) es frecuente encontrar en los “argumentos estadísticos” de las políticas sociales y de empleo que el enunciador hace como si fuera posible pasar, sin interrogar la legitimidad del pasaje, de la proposición “A” a la proposición “B”. En nuestro ejemplo, esto sería: “A) El motor de esa recuperación se está fallando: [...] B) la proporción de personas que prefieren trabajar por cuenta propia antes que convertirse en asalariadas ha disminuido”. El primer enunciado nos remite al universo del problema del desempleo y el crecimiento en Europa. En el segundo, se hace referencia a una cultura que prefiere el empleo asalariado por encima del emprendimiento / autoempleo (hay “fallos” porque las personas prefieren ser asalariadas), lo cual implica además asumir acríticamente el vínculo “trabajo por cuenta propia / emprendimiento”, que analizaremos en el próximo apartado.

El argumento omite las condiciones de los asalariados en cada una de las unidades que se comparan así como los niveles de protección social para trabajadores por cuenta propia, siendo que los cambios de esas condiciones afectan la decisión sobre optar por uno o por otro. Como ejemplo, es posible destacar la arbitrariedad señalada por Desrosières a la hora de establecer un “espacio de equivalencia” entre los diferentes países, cuyos mercados de trabajo, grados de protección del empleo, acceso a bienes y cumplimientos de derechos a la educación y la salud presentan diferencias significativas, cuando no abismales, como en el caso de China.

Por tanto, entre A y B no existe una relación de causalidad necesaria, sino que “la fuerza y la eficacia política de la enunciación reposa en la ausencia de cuestionamiento público (y colectivo) sobre la legitimidad que hay en identificar las proposiciones A y B y sobre el sentido que cada una tiene” (Salais, 2010b, p. 130). Por ello, el enunciado que prima es “Europa necesita más emprendedores”.

Veamos otro ejemplo utilizado en el I Plan de Emprendimiento de Navarra (IPEN), referido a la Tasa de Actividad Emprendedora proveniente del informe GEM en España para el año 2012.

Gráfico 2: TEA por Comunidades Autónomas en 2012



Fuente: Informe GEM España 2012, citado en I Plan de Emprendimiento en Navarra.

El análisis ofrecido en el IPEN del gráfico anterior es el siguiente:

Analizando los datos de este gráfico, se observa cómo la posición de Navarra en este índice es inferior a la media nacional, en concreto de un 4,35% frente al 5,7% medio. Respecto a su posición, Navarra está situada la decimotercera de las diecisiete Comunidades Autónomas, lo que pone de manifiesto una clara posibilidad de mejora de la tasa (PEN, 2013, p. 15).

De nuevo, el empuje del argumento viene dado por la comparación de los indicadores. Como último ejemplo, señalamos este breve pasaje de la *Ley de emprendimiento de España*:

Durante los últimos años se han abordado reformas que reflejan una mejora del posicionamiento de España dentro de los indicadores internacionales más relevantes sobre la facilidad de hacer negocios. No obstante, la posición relativa de España en este ámbito continúa siendo insuficiente en muchos aspectos (BOE, 2013a, p. 78800).

En ambas citas puede apreciarse el criterio comparativo que sostiene el argumento. Hemos visto las formas de medir esas variables a partir de instrumentos que interrogan las percepciones y preferencias de la población. Siguiendo la referencia anterior a Boltanski y Desrosières, puede afirmarse que es sobre esas mismas variables sobre las que se dirigen las estrategias de intervención, las cuales alcanzan a los individuos al individuo “en todos los momentos de su vida”. Esto es, si por un lado estos indicadores reflejan la situación o

la evolución de la actitud emprendedora que los propios individuos manifiestan, el objetivo de las políticas de educación y formación en emprendimiento es elevar el valor de cada una de esas variables, con el objetivo global de generar en la población mayor inclinación hacia el emprendimiento (Comisión Europea, 2008a).

¿Qué dominio de la realidad debe ser transformado según los indicadores de una cultura y una formación emprendedora? Como puede verse en las variables expuestas anteriormente, se refieren a un conjunto de atributos subjetivos, vinculados a las preferencias (trabajo por cuenta propia o ajena), los valores, o las emociones (tolerancia al estrés, espíritu de superación, actitud frente al riesgo, etc.), buena parte de los cuales están comprendidos en la noción de “competencias emprendedoras”. Estamos por tanto ante un conjunto de medidas en las cuales es la propia subjetividad la que intenta gobernarse y modificarse. El objetivo es lograr una subjetividad más propensa al riesgo, al trabajo autónomo, que sepa gestionar de forma autónoma sus proyectos.

De esta forma, es posible afirmar que el discurso europeo sobre el emprendimiento contienen un marcado carácter performativo que apunta a generar una racionalidad de la acción pública que, por un lado, llama al individuo a una formación permanente, ser autónomo, tener iniciativa, asumir riesgos y valorar el auto-empleo y, al mismo tiempo, introduce a ese individuo como caso de un proceso de cuantificación que, por la propia lógica del sistema que lo constituye, debe ser maximizado. Así, desde las instancias supranacionales hasta las instancias regionales, los individuos son introducidos en un juego en el que, como hemos visto, se los responsabiliza individualmente de la creación de su empleo o de la mejora de su empleabilidad, al mismo tiempo que forma parte de una lógica global por la cual se deben maximizar los índices de la cultura y competencias emprendedoras. Maximización de los índices globales (de cultura emprendedora) y maximización de las competencias emprendedoras individuales son, de esta forma, los extremos de una racionalidad caracterizada por la competencia y la autovalorización permanente. Una “sociedad de empresa” compuesta por “empresarios de sí mismos”.

7.7 Recapitulando: el déficit y las competencias anudados por el argumento estadístico

En este capítulo hemos abordado dos ejes del análisis propuesto: la construcción del problema de la política y la población objeto de la misma. La europeización cognitiva, en este caso, ofrece una lectura de las causas del desempleo y los caminos a tomar para su resolución. El relato que las medidas construyen, comienza por establecer un vínculo entre emprendimiento, creación de riqueza y empleo, que coge impulso en un contexto de crisis interpretado como una “oportunidad” para llevar a cabo reformas que permitan liberar el espíritu emprendedor en Europa.

Al mismo tiempo, se remiten el problema del desempleo y la falta de crecimiento a ciertos déficits personales (de voluntad, de formación), así como a ciertas “rigideces” en la regulación del empleo. Pero si los individuos son caracterizados como “deficitarios”, se reconoce al mismo tiempo que son “potencialmente” activables, que son “emprendedores en potencia”. La forma de resolver ese déficit de iniciativa emprendedora –y consecuentemente de desempleo y crecimiento– es a través de la incorporación y desarrollo de competencias emprendedoras. El modelo de las competencias comporta un carácter individualizado y supone la puesta en trabajo de las condiciones subjetivas.

Si a nivel individual ese déficit surge de determinados supuestos sustentados en la teoría económica, la psicología, el discurso managerial (modelo de las competencias) y en otros relatos sociales (el mito de la dependencia), a nivel agregado, el déficit de iniciativa emprendedora emerge al comparar ciertas dimensiones culturales de Europa con otras regiones, en particular Estados Unidos, o bien entre los propios países y regiones europeos. El discurso no establece una instancia determinada –una magnitud– del nivel de emprendimiento al que se aspira, sino que establece como núcleo argumentativo la idea de que “Europa necesita más emprendedores”, y esa necesidad surge de una comparación, de una diferencia constitutiva, que por la propia lógica que la sostiene no tiene un punto de clausura definido.

Esa comparación de niveles agregados (de la población-público) se vincula, a través de los mecanismos de cuantificación, con el conjunto de variables subjetivas, englobadas en la idea de competencias emprendedoras. Es decir, como hemos indicado en el capítulo segundo, el ideal normativo del emprendedor contempla el conjunto de elementos que van desde los instrumentos de promoción del emprendimiento a nivel supranacional –donde los instrumentos de cuantificación ocupan un lugar central– hasta las “técnicas de sí” que debe poner en juego los propios individuos. De modo que devenir emprendedor implicará un “trabajo sobre sí” que permita poner la iniciativa, la imaginación, las emociones y los conocimientos al servicio de una idea de negocio y un proyecto empresarial. De esta forma, se lograría crear nuevas empresas, generar empleo y riqueza.

El espíritu emprendedor oscila entre su potencialidad para crear riqueza y empleo a través de nuevas empresas y un tipo de acción y conducta esperada y solicitada en todas las esferas de la vida. Por ello, por un lado, los grupos llamados a mejorar sus competencias son los aquellos con mayores problemas en el mercado de trabajo: jóvenes, mujeres, desempleados de larga duración, inmigrantes. Pero, por otro, el espíritu emprendedor se supone válido “para todos”, y no solo en relación al empleo, sino “en la vida cotidiana”, por lo que existe cierta universalización del alcance que se pretende para el “devenir emprendedores”. Esta tensión entre una forma de crear empleo y un “modelo de vida”, atraviesa todo el discurso europeo sobre el emprendimiento.

Precisamente esta tensión, que se corresponde con los dos próximos capítulos, es la que intenta indagar nuestra hipótesis, sosteniendo que la subjetividad emprendedora no es

un medio para los fines de una política social y de empleo, sino el elemento central de un programa más amplio, que intenta dar lugar a una nueva subjetividad. Para lograr el advenimiento del sujeto emprendedor, el discurso llama a abandonar la pasividad, la dependencia, la falta de iniciativa y autonomía que atribuye al modelo social y cultural vinculado al Estado social y el empleo asalariado, que abordamos en el siguiente capítulo.

8. EL DESPLAZAMIENTO DEL ASALARIADO POR EL EMPRENDEDOR

Lo más preocupante es que la empresa flexible se ha convertido en modelo para el sistema de protección social. Richard Sennett (2003, p. 191).

Una de las características más destacadas del discurso europeo sobre el emprendimiento es que, al mismo tiempo que valora de forma positiva el espíritu emprendedor, caracteriza negativamente, de forma implícita o explícita, los atributos del trabajador asalariado y del empleo por cuenta ajena. Como hemos mencionado, en lo que ha dado en llamarse la “sociedad salarial”, la centralidad el empleo asalariado manifiesta un componente doble: por un lado el trabajo (políticamente regulado como empleo) y su correlato, la figura del trabajador asalariado (protegido por los mecanismos de regulación social) (Prieto, 2002). En este sentido, el ideal normativo del emprendedor emerge y cobra impulso sobre la crisis de ese doble componente.

En este capítulo analizamos diversos ejes a partir de los cuales es posible reconstruir el desplazamiento señalado. Creemos que la relevancia de este punto radica, por un lado, en contribuir a una crítica al diseño de las medidas de empleo propuestas por las políticas sobre emprendimiento. Por otro lado, sopesar las estrategias argumentativas y predicativas, fundamentalmente en sus formas de valoración y (des)legitimación de una y otra forma de trabajo, nos permitirá delinear uno de los ejes más importantes del ideal normativo. Por decirlo muy rápidamente, “abandonar” los atributos que caracterizan al trabajador asalariado es, según los discursos analizados, una parte fundamental del “devenir emprendedor”.

Dividimos el capítulo en dos grandes partes. En la primera, que hemos llamado “Del devenir como abandono”, abordamos los atributos asignados al emprendedor referidos a la idea de “cultura” o “espíritu”. Es decir, al conjunto de características subjetivas, vinculadas a las competencias, que caracterizan al emprendedor y lo diferencian del trabajador asalariado. En la segunda, titulada “¿Liberación por desprotección?”, nos referimos a la forma en que los mecanismos ligados al emprendimiento como medida de creación de empleo se relacionan con la regulación del empleo. Veremos que la noción de emprendimiento muestra una ambigüedad que oscila entre el autoempleo y la creación de empresas. Esta ambigüedad ha sido señalada como un punto crítico por juristas (Casas Baamonde, 2013; Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer et al., 2013) y economistas (Congregado et al., 2010; Shane, 2009). Resumiremos los principales ejes de esas críticas para destacar la tendencia *individualizadora* de estas medidas, desde el momento que reflejan la preeminencia del emprendimiento como autoempleo y del emprendedor como trabajador autónomo, el cual, desde el punto de vista económico, es una unidad cuyo aporte al crecimiento y a la generación de empleo no es significativa y desde el punto de vista

jurídico implica una “huida del derecho del trabajo”. Esto indica un diseño de políticas de empleo cuyos efectos para crear “empleos de calidad” y que permitan salir de la pobreza o la precarización no parecen los más adecuados.

8.1 Del devenir como abandono

La llamada a “relanzar el espíritu emprendedor en Europa” parece destinada a abandonar los valores, las conductas o la cultura del trabajo por cuenta ajena. Aquí se ponen en juego un conjunto de estrategias discursivas cuya finalidad es establecer una dicotomía con una carga valorativa inversa. Es decir, si por un lado se ensalza la figura del emprendedor, por otro se intenta deslegitimar la figura del trabajador por cuenta ajena o asalariado. Esto se vincula con lo que hemos señalado en el capítulo sobre la construcción del problema de la política pública. Es decir, el señalamiento del déficit de cultura emprendedora como uno de los causantes de la falta de crecimiento económico y creación de empleo.

Recordemos la consigna de la Comisión señalando la necesidad de una “revolución cultural” que promueva el espíritu emprendedor. El núcleo de esta “revolución” se vincula a la valoración o la preferencia entre el trabajo por cuenta propia –como desplazamiento metonímico de emprendimiento– y el trabajo por cuenta ajena, medido por el eurobarómetro según se ha detallado en el capítulo anterior.

De acuerdo con la encuesta del Eurobarómetro, los europeos prefieren ser empleados a trabajadores independientes. En el sur de Europa, Irlanda y el Reino Unido hay una preferencia relativamente más alta por el trabajo por cuenta propia. En cambio, frente a la media comunitaria del 45 %, el 67 % de los ciudadanos de EE.UU. preferirían trabajar por su cuenta (Comisión Europea, 2003, p. 8).

...el motor de [la recuperación económica] está fallando: desde 2004, la proporción de personas que prefieren trabajar por cuenta propia antes que convertirse en asalariadas ha disminuido en veintitrés de los veintisiete Estados miembros de la UE (Comisión Europea, 2013: 4).

La diferencia de 10 años que separa los documentos citados –2003 y 2013– refleja la constancia de este argumento en los principales programas de emprendimiento. Además, refleja la asimilación del término emprendimiento como “trabajo por cuenta propia” (*self-employment*), como si se tratara de fenómenos estrechamente vinculados, sobre lo que reflexionaremos más adelante en este capítulo.

Un razonamiento similar al recientemente citado se encuentra en un documento sobre *buenas prácticas en educación emprendedora en la universidad*, publicado en 2012 conjuntamente por la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana

Empresa¹⁹³ y la Fundación Universidad-Empresa¹⁹⁴. Allí se presenta el siguiente argumento, que recuerda al señalado anteriormente en la Ley de emprendimiento sobre las causas del desempleo juvenil:

La regeneración de la economía española es, en la actualidad, un asunto prioritario para todo el país. Aunque la responsabilidad de las administraciones públicas es muy amplia en este campo, resulta urgente reactivar a la sociedad civil. Para ello es necesario, entre otras cosas, *terminar con una tradición cultural que premia la seguridad, la rutina y el empleo por cuenta ajena frente a la cultura del riesgo, de la creación atrevida, de la innovación y de la creación de empleo* (FUE, 2012. El subrayado es nuestro).

Esta cita refleja sin rodeos las principales dimensiones de nuestro análisis en este punto: estamos ante un algoritmo que atribuye a una cultura que valora la seguridad, asociada al empleo por cuenta ajena, las causas que dificultan la asunción de riesgos, el despliegue de la innovación, la creatividad y, como consecuencia de ello, la tan ansiada creación de empleo. Este llamado al “abandono” de la preferencia hacia el trabajo asalariado, se complementa con la propuesta de valorar la opción del trabajo por cuenta propia en las diferentes instancias de educación y formación. En concreto, uno de los principales objetivos de una educación emprendedora es:

...fomentar la sensibilización de los estudiantes sobre el autoempleo y el espíritu empresarial de como opciones viables para su futura carrera. En este nivel, mentalidad y las competencias emprendedoras pueden ser mejor fomentadas a través del “learning by doing” y la experiencia práctica del emprendimiento, a través de proyectos y actividades concretas (European Commission, 2006, p. 15).

La educación en el espíritu emprendedor puede resultar especialmente efectiva en la formación profesional inicial, cuando los estudiantes ya están cercanos a la vida laboral y pueden encontrar una opción valiosa en el trabajo por cuenta propia. [...] La educación en el espíritu emprendedor no se debe confundir con los estudios generales empresariales o de economía, pues su objetivo es promover la creatividad, la innovación y el empleo por cuenta propia (Comisión Europea, 2009, pp. 8-11).

En esa misma línea, una de las “buenas prácticas” propuestas para educación emprendedora a nivel universitario en España es el “itinerario de autoempleo”, cuyo objetivo principal es:

¹⁹³ Perteneciente al Ministerio de Industria, Energía y Turismo del Estado Español.

¹⁹⁴ La Fundación surge de un acuerdo entre la Cámara Oficial de Comercio en Industria de Madrid y diversas universidades de Madrid.

...que el alumnado adquiriera un conjunto de competencias, actitudes, aptitudes y prácticas para desarrollar una actividad emprendedora durante su formación universitaria, potenciando la figura de la persona emprendedora y la importancia del autoempleo como una forma de desarrollo personal y profesional y, al mismo tiempo, favorecer su empleabilidad por cuenta propia (FUE, 2012).

El emprendimiento aparece asociado a “autoempleo” o “trabajo autónomo”, lo cual puede leerse de modo inverso y señalar que el espíritu emprendedor no se corresponde con los atributos del empleo asalariado. Pero una precisión debe ser hecha. Como hemos señalado en el capítulo segundo, lo que entendemos como el desplazamiento del asalariado por el emprendedor implica una interpelación por la que el propio trabajador en relación de dependencia es llamado a “devenir emprendedor”. Esto queda reflejado principalmente en la idea de *intraemprendedor*, sobre el que el Libro Verde sobre el emprendimiento sostiene:

El “intraemprendedor”¹⁹⁵ y la aportación de capital riesgo constituyen un medio eficaz de desarrollar proyectos empresariales que en otro caso no se explotaría. Los resultados que las grandes empresas, universidades y centros de investigación obtienen en I+D e innovación pero que no desean explotar se pueden comercializar por medio de empresas semilla gestionadas por (antiguos) empleados. Esta práctica se conoce como “intraemprendimiento” (*intrapreneurship*). (Comisión Europea, 2003, p. 23).

El intraemprendedor viene a reflejar el argumento de la pertinencia de la iniciativa emprendedora dentro de la propia organización. Este criterio da sustento a nuestra hipótesis, al poner de manifiesto que el emprendimiento, si bien se vincula con las condiciones jurídicas de la institución económica a la que da lugar, es ante todo un fenómeno del orden subjetivo, una forma diferente de concebir el trabajo, en la cual la dimensión subjetiva adquiere un rol primordial.

Sobre este punto, en nuestra entrevista a un miembro de los grupos de expertos en educación emprendedora, señalaba lo siguiente en relación al diseño del currículo en FP y ESO:

El intraemprendedor, por ejemplo, yo lo he puesto dentro del currículo. Es súper importante. *El hecho de que tú seas asalariado no significa que tengas que ser un adocenado*. Tienes que mantener esa idea de que tú puedes mejorar los procesos, de que tú puedes hacer que la organización... lo que está debajo de ti y tu trabajo diario puede mejorar si tú eres capaz de tener

¹⁹⁵ En la versión castellana se traduce como “intrapresariado”, pero creemos más adecuado el término “intraemprendedor”, dada la diferenciación que hemos señalado entre emprendedor y empresario.

confianza y capacidad de aprender continuamente. *Y que es tu deber hacer eso.* Tu deber no es decir, “tengo que poner un sello, como no tiene tinta, no se marca”... porque tú no le pones tinta. Porque te han dicho que lo hagas así. *¿No? Ese tipo de actitud hay que removerla.* Es difícil que la gente de un país como el nuestro de repente una generación asuman todos el riesgo de depender de ellos mismos... aparte sería también una sociedad inviable¹⁹⁶. Pero es mucho más fácil el que todos los asalariados que somos, seamos mejores asalariados. Y eso es el intraemprendimiento (EIC5).

La descripción refleja, una vez más, la idea del asalariado como carente de iniciativa, de interés y de limitarse a hacer lo que le ordenan, mientras que ser emprendedor es una actitud deseada, y aún más, que asistimos al “deber” de actuar de esa forma.

En suma, uno de los primeros pasos en la lógica argumentativa del “devenir emprendedor” y del desplazamiento del asalariado, llama a un “abandono” de la cultura que valora la subordinación, la seguridad, la dependencia y la rutina, atribuidas al trabajo asalariado, para adoptar una cultura –un espíritu– basada en la asunción de riesgos, la creatividad y la valoración del trabajo por cuenta ajena. Para lograr este desplazamiento se apela fundamentalmente al conjunto de medidas educativas y de formación, pero también a la promoción del emprendimiento a partir de estrategias comunicativas que lo muestren como un ejemplo a seguir, como una opción deseable, creadora de riqueza, de crecimiento y de empleo.

8.2 La difusión de modelos: gobernar “por el ejemplo”

Uno de los supuestos a los que se atribuye la preferencia por el trabajo por cuenta ajena es la falta de referentes culturales o “modelos” de emprendedores, tal como es recogido en el Pilar 3 del PE2020: “...existe una cultura muy extendida que no reconoce ni recompensa suficientemente las iniciativas emprendedoras ni ensalza a los emprendedores que triunfan, como modelos que crean empleo y riqueza” (Comisión Europea, 2013c, p. 5). De modo que el abandono de la cultura del trabajo asalariado será impulsado a través de la lógica del *exemplum* mencionada más arriba; es decir, por la difusión de modelos que, en base a su virtud demostrativa y reteniendo los aspectos que les permiten confirmar la orientación que desean impulsar, “interpelan” a los individuos con la finalidad de lograr algún grado de identificación con el ideal normativo del emprendedor.

La educación y formación emprendedora deben entonces “animar a los empresarios, tanto jóvenes como con experiencia, a participar en la educación en el espíritu emprendedor como modelos de conducta” (Comisión Europea, 2009, p. 44). La educación

¹⁹⁶ Entrevistador: “¿Por qué inviable?” Entrevistada: “Si todo el mundo es emprendedor y nadie es parte de otra organización... sería una sociedad de autistas”.

debería por ello estar “ligada a la realidad mediante modelos prácticos de aprendizaje basados en la experiencia y también en la experiencia de los emprendedores del mundo real” (Comisión Europea, 2013c, p. 6).

En nuestra entrevista con una persona responsable del I PEN, al referirnos a la educación emprendedora, señalaba que:

Se dice como anécdota, pero es verdad que si preguntas en Estados Unidos a un estudiante qué quiere ser te dirá un Steve Jobs, un Larry Page o quien sea. Y aquí preguntas y te que quieren ser futbolistas. Entonces eso es un tema cultural. Y precisamente se está insistiendo en las etapas iniciales quizá pues para que esa cultura vaya poco a poco cambiando (EIC8).

Si bien el ejemplo escogido por nuestro entrevistado sería discutible, puesto que, como ha mostrado Ehrenberg (1991), el deporte es uno de los modelos por excelencia vinculados a la lógica de la performance, el argumento sostiene que la preferencia por ciertos referentes culturales sería indicador de una cultura que no valora lo suficiente el emprendimiento como alternativa de empleo. Por su parte, uno de los miembros de los grupos de expertos comentaba:

Una segunda competencia se vincula a los conocimientos empresariales y a valorar... porque en España, si te das cuenta, hay bastante... no hay un concepto... o sea nuestra mentalidad es de ser funcionarios, no hay una mentalidad de valorar la persona que tiene iniciativa. Pues creo que eso también es importante que lo introduzcamos. El emprendedor no es un chorizo... al contrario, es alguien que crea riqueza (EIC5).

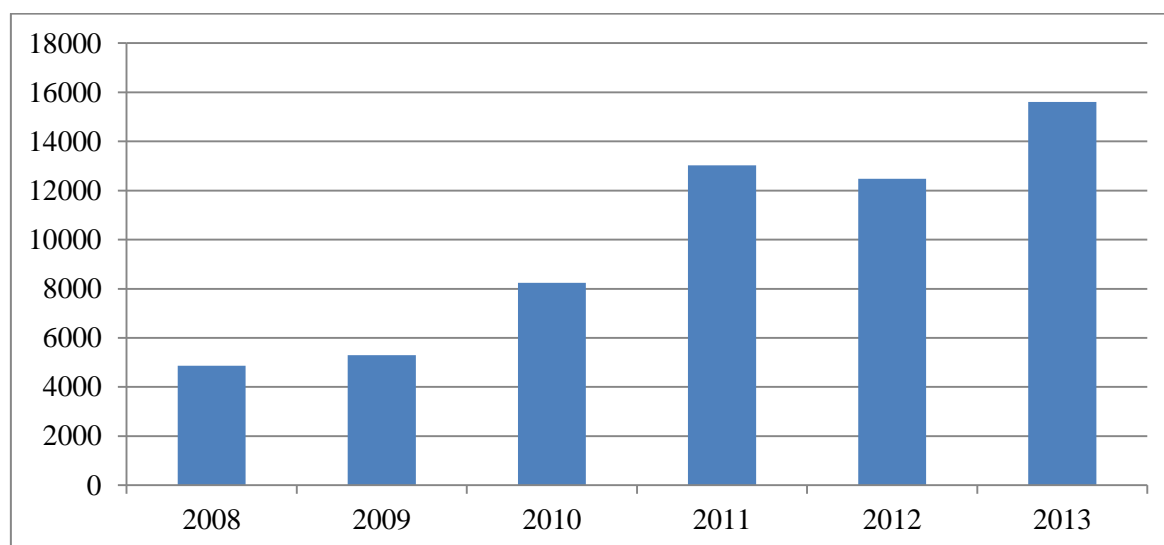
Sobre este aspecto, el informe para España del GEM (2014) mide la “Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en España”, la “Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia” y la “Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación”. El objetivo es medir la percepción de la población sobre los modelos de referencia, al mismo tiempo que se promueven los modelos del emprendimiento, según la lógica de maximización de los indicadores ya señalada.

En línea con estas propuestas puede comprenderse la proliferación en los últimos años de concursos televisivos (*Tu oportunidad* RTVE; *Código emprende* RTVE) y programas radiales dedicados a promover el emprendimiento (*Ser empresarios* y *Estartapeando* en Cadena Ser; *Pensamiento Positivo*, ABC Punto Radio), así como las intervenciones de distintos actores políticos en los medios de comunicación realzando la figura de los emprendedores, como la ministra de Empleo Fátima Báñez cuando manifiesta, haciéndose eco de las palabras de Durão Barroso señaladas al inicio, que “...queremos poner alfombra roja a todo aquel que quiera emprender...” (Diario de

Navarra 28/01/2013). También cabe mencionar aquí los numerosos premios a emprendedores como el *Premio Emprendedor XXI* de La Caixa o el *Premio Emprendedor* de la Escuela de Organización Industrial. La creciente presencia del emprendimiento en los medios se corresponde con la estrategia política de proponer a los emprendedores como “modelos”.

Santos Ortega (2014) muestra el significativo aumento de la presencia del emprendimiento en los medios, a partir del siguiente gráfico.

Gráfico 3: Evolución del nº de noticias en prensa escrita en España. Criterio de búsqueda, “emprendedor”.



Fuente: Santos Ortega (2014), en base a Factiva. Inc.

Recordemos además que una de las “buenas prácticas” en educación y formación en emprendimiento se basa en la invitación a emprendedores consolidados para que transmitan su experiencia a quienes aún no han emprendido o se encuentran en etapas iniciales. Como ejemplo pueden mencionarse los emprendedores invitados a las jornadas *Navarra Jobs* y la *Pamplona Innovaction Week* o las actividades del *Taller de fomento del espíritu emprendedor*, en cuya página informativa señala “En los talleres colaboran emprendedores que te contarán por qué decidieron montar su propio negocio y cómo lo han conseguido”¹⁹⁷. Se trata siempre en estos casos de hacer accesible, para quienes aún no han emprendido, experiencias “reales” de emprendedores que transmitan tanto las dificultades y desafíos como, sobre todo, los beneficios y potencialidades de ser un emprendedor.

Un ejemplo es el discurso de Risto Mejide, uno de los “emprendedores modelo”, que participó como panelista invitado en *Pamplona Innovaction Week*¹⁹⁸. Los tópicos que

¹⁹⁷ Notas trabajo de campo.

¹⁹⁸ La presentación de Mejide en el evento no era parte de las actividades abiertas al público, sino de las actividades de pago. No hemos accedido a la integridad del discurso de Mejide, sino a los resúmenes

caracterizan los discursos de Mejide resumen varios de los puntos que hemos mencionado. Por un lado, se lo propone como modelo de emprendedor. Él mismo lo resume de esta forma:

Vengo a compartir mi experiencia, que es lo más valioso que tengo, y os voy a contar todo, tanto lo que me ha ido bien como lo que ha salido mal. Yo os explico cómo me cocino los espaguetis y luego cada uno que haga la receta en su casa (Diario de Navarra, 28/09/2015).

Al mismo tiempo, uno de sus tópicos más conocidos es *No busques trabajo*, que da nombre a uno de sus libros y que se ha presentado en diversos medios y actividades. El núcleo de su argumento se expresa en ideas como las siguientes:

No busques trabajo. Así te lo digo. No gastes ni tu tiempo ni tu dinero, de verdad que no vale la pena. [...] Tú sigue esperando que los políticos te echen un cable, pon a prueba tu paciencia mariana y vas a ver qué bien te va. [...] Ah, y olvídate de la estabilidad, eso es cosa del siglo pasado. Mejor búscate entre tus habilidades. Mejor busca qué sabes hacer. Qué se te da bien. Todos tenemos alguna habilidad que nos hace especiales. Alguna singularidad. Alguna rareza. Lo difícil no es tenerla, lo difícil es encontrarla, identificarla a tiempo. Y entre esas rarezas, pregúntate cuáles podrían estar recompensadas. [...] Da igual que te vistas de autónomo, de empresario o de empleado (El Periódico, 19/05/2013)¹⁹⁹.

Volveremos sobre otros puntos de este discurso. Aquí nos interesa destacar que la lógica del desplazamiento del empleo asalariado por el emprendimiento llega a su extremo. No busques trabajo, que bien puede traducirse por “no busques *empleo*” (estable, seguro, en relación de dependencia), sino invéntalo tú mismo, siguiendo los modelos de emprendedores propuestos.

Estos argumentos grafican el núcleo del discurso europeo sobre el emprendimiento como forma de crear empleo. Aquí el discurso dice: “generaremos un entorno propicio y te daremos las competencias necesarias para que emprendas y (*tú*) crees *tu* empleo”. Abordaremos con mayor detalle lo vinculado al dominio subjetivo en el discurso emprendedor en el próximo capítulo. Continuemos ahora con otros atributos del desplazamiento del asalariado por el emprendedor, que se condensa en la idea de las “competencias emprendedoras”.

En relación con “la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender”, los talleres e instancias de formación, así como la difusión de modelos

ofrecidos por la prensa, fundamentalmente un amplio resumen ofrecido por el Diario de Navarra, y en el propio portal del evento. Disponible en: <https://goo.gl/4xtF7L> [Consulta: 12/10/2015].

¹⁹⁹ Disponible en: <https://goo.gl/14lOz2> [Consulta: 20-12-2015].

culturales apuntan fomentar la “asunción de riesgos”. La contracara de estas competencias emprendedora es la “seguridad” característica del estatuto asalariado y de la sociedad salarial. La educación y formación emprendedora, con el objetivo de fomentar la asunción de riesgos, no solo remite a una forma individualizada de hacer frente a los riesgos sociales, sino que reclama una inclinación subjetiva (volitiva, emotiva y racional) hacia lo incierto, hacia aquello que no ofrece las garantías ni, en definitiva, la seguridad que podría ofrecer un trabajo por cuenta ajena. El emprendedor es, por definición, “amante del riesgo”. Pero esto no quiere decir que sea un apostador ciego. Debe planificar y calcular muy bien los pasos a dar –de allí la importancia y la insistencia en un “Plan de negocios”. El fracaso, siempre posible, no debe ser asumido como una derrota: “lo importante no es cuántas empresas has creado, sino cuántas veces has fracasado y te has levantado” (EIC12).

Nos interesa destacar que al conjugarse esa valoración positiva del emprendedor con la ‘patologización moral’ de la dependencia y la responsabilización individual mencionadas más arriba, se establece una lógica normalizadora que implicará sancionar de diversas maneras el desajuste a la norma. Es decir, si uno de los lemas de los emprendedores es “Si lo puedes querer, lo puedes crear”²⁰⁰; “Si quieres puedes”, puede inferirse que “si no puedes, quizá es porque no quieres”. O bien, para evitar las inferencias, recordar la asociación del ministro Wert entre el ‘déficit de vocación emprendedora’ y la ‘falta de empleabilidad’ entre los españoles.

Un último ejemplo sobre los patrones culturales que pretenden ser revertidos a partir de la lógica del ejemplo y la difusión de modelos de emprendedores, puede indicarse con la “preferencia por una sociedad competitiva” que el informe GEM incluye como indicador de los valores y actitudes emprendedoras en España. El GEM mide la “evolución de la tasa de personas que opinan que la sociedad española prefiere una distribución desigual de la renta, evidenciando así su espíritu más competitivo”, y señala al respecto:

[La competencia] es un rasgo identificado como positivo en el desempeño empresarial. Conocer la competencia y tratar de superarla puede alentar a la búsqueda de la diferenciación y potenciar la innovación en los negocios. España, al igual que muchos otros países, adolece de falta de espíritu competitivo, resultado que puede atribuirse a su trasfondo cultural. El porcentaje de personas que piensan que en España se prefiere una distribución desigual de la renta es bajo y se mantiene bastante estable entre los años 2011 y 2012. Los involucrados en el proceso de emprender se muestran como algo más competitivos que los que no lo están al responder esta pregunta, pero la diferencia es escasa (GEM, 2012, p. 25).

²⁰⁰ Intervención de Mario Alonso Puig en la *Pamplona Innovation Week* Disponible en: <https://goo.gl/aJOEKR> [Consulta: 11-11-2015].

El espíritu emprendedor combina de esta forma un modelo de acción (emprender) y de criterio de justicia (quien se esfuerce tendrá sus beneficios, aunque esto implique una sociedad más desigualitaria).

Más allá de las diversas finalidades que puedan tener las acciones mencionadas, todas ellas convergen, de modo más o menos explícito según el caso, en el intento de proponer un referente a partir del cual movilizar identificaciones subjetivas hacia la valoración positiva de un tipo de conducta ‘empresarial’. No estamos afirmando con esto que exista una relación causal o unidireccional entre el los modelos propuestos como ideales y la conducta de los sujetos. Al contrario, como veremos en el análisis de las entrevistas a emprendedores, ese vínculo es sumamente problemático. Por el momento, resumiremos lo que entendemos como la “dicotomía” que caracteriza el desplazamiento del asalariado por el emprendedor en el siguiente cuadro²⁰¹.

Cuadro 22: El modelo del asalariado versus el modelo del emprendedor

Modelo del trabajo asalariado		Modelo del emprendedor	
Seguridad	Mecanismos aseguradores colectivos (socialización de los riesgos).	Riesgo	Individualización de los riesgos sociales.
	Preferencia subjetiva por la seguridad		Inclinación hacia la asunción de riesgos
Rutinario, repetitivo, tareas pre-asignadas		Innovador, creativo, requiere iniciativa y autonomía	
Horario y lugar fijo		Sin horarios ni lugares preestablecidos	
Dependiente		Independiente, “Eres tu propio jefe”	
Trabajo como medio (“Trabajar por el salario”)		Trabajo permite la “realización personal” además de ganar dinero	
Límite salarial		Posibilidades de ganancias sin límite necesario	
Escisión trabajo y vida		Integración de trabajo y vida	
Biografías salariales lineales		Biografías flexibles / discontinuas	
Formación como una etapa de la vida		Formación permanente	
Modelo de las “calificaciones” (objetivo, jerarquizado)		Modelo de las “competencias” (subjetivo, de valor cambiante)	
Principio de solidaridad / igualdad		Principio de competencia de mercado	

Fuente: elaboración propia en base a los documentos analizados.

²⁰¹ A diferencia del cuadro 5, donde resumíamos la semántica del trabajo asalariado en base a diversas fuentes teóricas e históricas, aquí retomamos los elementos que el propio discurso del emprendimiento le atribuye.

Si hasta aquí hemos hecho referencia a la dimensión cultural del desplazamiento, es preciso avanzar sobre las medidas que afectan al “estatuto del trabajo asalariado”. Pasemos ahora al segundo eje, vinculado a la regulación del empleo.

8.3 ¿Liberación por desprotección?

Con la crisis de la sociedad salarial, el trabajo por cuenta propia ha ido ampliando su papel tradicional en el sistema productivo y en el ámbito de las relaciones laborales. En su versión moderna, el trabajo por cuenta propia se ha vinculado a la libertad de empresa y fundamentalmente a las profesiones llamadas “liberales”. Antes de 1950 existía una pluralidad de situaciones de empleo, entre las cuales el trabajo independiente ocupaba un lugar preponderante. La consolidación del empleo típico, básicamente ligado al contrato indefinido, fue el eje de la conformación de la sociedad salarial, relegando el empleo autónomo a un segundo plano (Fourcade, 1992). Con la crisis del estatuto salarial, el trabajo por cuenta propia ha vuelto a ganar preponderancia y con el transcurso del tiempo ha pasado a ser una de las principales herramientas de las políticas activas de empleo y uno de los ejes de la descentralización productiva y de las nuevas formas de organización del trabajo.

[En el capitalismo actual], la figura del trabajador autónomo tiende a asumir un papel cada vez más importante. La figura del trabajador autónomo irradia una multitud de subjetividades laborales que, mezclándose con el desmantelamiento de la figura del trabajador asalariado en figuras cada vez más atípicas y espurias, constituye la base de las diferencias presentes actualmente (Fumagalli, 2010, p. 202).

Hemos mencionado que la noción de emprendimiento presente en los documentos se asocia a la de *autoempleo* en sus diversas formas. Con esta asociación, las medidas de emprendimiento pueden traducirse como la necesidad de crear un ambiente propicio y una cultura que permitan a los individuos crear sus propios empleos. Dentro de la idea de un ambiente propicio para el emprendimiento, se contemplan diversas medidas de carácter administrativo, fiscal, financiero e incluso, y este punto nos interesa particularmente, de flexibilización del mercado de trabajo. Las reformas del mercado de trabajo llevadas a cabo en Europa y en el Estado español en las últimas dos décadas, inspiradas en los principios de la activación y la flexiguridad, han señalado a los mecanismos de regulación del empleo asalariado como los principales “obstáculos” y productores de “rigideces” que impedirían un correcto funcionamiento de las economías de mercado contemporáneas (Gaumán Hernández & Illueca Ballester, 2012). Las reformas se han legitimado y se han llevado adelante en base a estrategias discursivas que presentan las protecciones y garantías a los trabajadores como causantes de disfuncionalidades del mercado de trabajo.

Esta retórica pone de manifiesto la disputa entre capital y trabajo, que en la coyuntura actual resulta en un claro beneficio para el primero.

Como se señala desde los estudios de gubernamentalidad, no se trata estrictamente de una desregulación, sino en todo caso de una suerte de neo-regulación cuyo objetivo es instaurar la lógica empresarial como principal articulador social (Rose & Miller, 2008). Esto ha afectado las protecciones del trabajo, mostrando una marcada tendencia remercantilizadora, cuyo ejemplo más claro es la proliferación de contratos *atípicos*.

...dado que la protección jurídica del trabajo dependiente ha adquirido una fuerte consistencia, suscita el rechazo de los que quieren garantizar la primacía de la libertad del empresario [*entrepreneur*] sobre la seguridad del trabajador. Este rechazo se ha expresado, de modo principal, en las llamadas políticas de flexibilización o de desregulación de las relaciones laborales. Las transformaciones del derecho del trabajo que resultan de esas políticas difieren en cada país, pero tienen como efecto promover una diversificación de la situación jurídica de los trabajadores, ya sea a través del desarrollo de la negociación colectiva (y, en especial, de los acuerdos a nivel de empresa) en detrimento del derecho estatal, o por el de las formas de empleo atípicas (trabajo de duración determinada, a tiempo parcial, intermitente, en empresas de trabajo temporal. etc.) (Supiot, 1996, p. 116).

Uno de los principales ejes de esta “neoregulación desprotectora” está vinculado al debilitamiento y la resemantización de la estabilidad en el empleo. El principio de estabilidad y permanencia, ligado a la tradicional figura jurídica del contrato indefinido, se ha visto socavado, en primer lugar, por la diversificación de las modalidades de contratación atípica, destinados a flexibilizar la entrada en el empleo, al mismo tiempo que se facilita el despido (ampliando la causalidad), es decir, se flexibiliza la salida (Miravet Bergón, 2014). De hecho, se ha señalado que desde el lanzamiento de la Estrategia de Lisboa, es decir, en el contexto previo a la crisis, los aumentos en las tasas de empleo en la UE se ha logrado en su mayor parte a través de contratos atípicos (Emmenegger, Hausermann, Palier, & Seeleib-Kaiser, 2012). Al mismo tiempo, los trabajadores atípicos han sido los primeros golpeados por la crisis y cuando se ha iniciado en algunos países de Europa una recuperación de la generación de empleo, nos encontramos nuevamente con una muy alta proporción de contratos atípicos (Leschke, Watt, & Finn, 2012). Por su parte, en las sucesivas reformas a la Ley de empleo en España –fundamentalmente las de 2010 y 2012–, el recurso a la supresión de las restricciones impuestas a la atipicidad contractual ha sido justificado apelando al objetivo de la reducción del desempleo (Gaumán Hernández & Illueca Ballester, 2012; Monereo Pérez, 2013).

En ese contexto, uno de los ejes que ha estructurado la discusión sobre la creación de empleo tiene que ver con la “necesidad” de cambios que se demandan al derecho del

trabajo. Paradójicamente, se hace de la provisión de seguridad la “causa” de los problemas del mercado de trabajo, a partir de lo cual se reclama una mayor capacidad de adaptación del marco normativo a las demandas de la economía globalizada. Se convierte en un axioma el dirigir el problema de las altas tasas de desempleo a la excesiva rigidez del mercado laboral. Frente a ello, se apuesta por hacer de la contratación laboral y de la promoción de un amplio abanico de modalidades de contratación atípica, temporal o a tiempo parcial, sinónimo de “medidas de fomento del empleo”. Esto mismo puede ser señalado, como veremos, a la idea de “liberación del espíritu empresarial” en el discurso europeo en general, y particularmente a la Ley de emprendedores de 2013 en España.

Si por un lado el emprendimiento se vinculará con la flexibilización del mercado de trabajo, por otro lado se lo asociará a la flexibilización –interna y externa– de la propia empresa. Recordemos que el discurso emprendedor cobra impulso como consecuencia de la crisis del modelo productivo basado en los grandes conglomerados industriales. En el *Think Small First* de la Comisión Europea, resuena una respuesta al *Bigger is Better* de la época dorada de las grandes industrias. En un contexto productivo en el que la empresa reduce su tamaño²⁰², reduce estratégicamente la mano de obra fija necesaria, desplaza a empresas auxiliares o subcontratadas las actividades y servicios que sólo se precisan temporalmente, emergen “oportunidades” para los emprendedores²⁰³, aunque muchas veces estas oportunidades se vinculen a empleos atípicos (Congregado et al., 2010).

En su llamado a generar un “entorno más propicio para el emprendimiento” los documentos incluyen entre los “obstáculos y rigideces” las regulaciones protectoras del mercado de trabajo. En algunos casos el vínculo es explícito, como puede leerse en el ya mencionado documento de Eurostat sobre los determinantes del emprendimiento:

Las regulaciones estrictas del mercado de trabajo, como niveles altos del salario mínimo y cierta rigidez en la regulación del despido, tienen múltiples impactos negativos [en la actividad emprendedora]. En primer lugar, el empleo asalariado se convierte en atractivo, lo que aumenta el costo de oportunidad de convertirse en emprendedor. En segundo lugar, las limitaciones tales como rigidez de la contratación y del despido pueden tener graves consecuencias para una empresa que intenta crecer o desarrollar una cultura de negocios [...]. Por último, los salarios mínimos elevados significan mano de obra cara y posiblemente una barrera para una puesta en marcha de una start-up. Por lo tanto, el resultado final de una estricta legislación laboral

²⁰² Esta “reducción” de la empresa no debe ser tomada al pie de la letra. Si las formas de organización empresarial han tendido a la flexibilización y al *downsizing*, esto ha sido paralelo a un proceso de conformación de la “empresa-red” que ha supuesto el crecimiento y el dominio de grandes holdings a nivel internacional.

²⁰³ En el Taller sobre emprendimiento, el “outsourcing” es presentado como un elemento de oportunidad de negocios.

es niveles restringidos de actividad emprendedora (Eurostat, 2012: 28. La traducción es nuestra)²⁰⁴.

Aquí, sin ningún tipo de eufemismo, se señalan las regulaciones del empleo –salario mínimo, regulación del despido– como factores que afectan negativamente al emprendimiento. Si ser asalariado es “atractivo”, la opción de devenir emprendedor pierde interés. La noción de “coste de oportunidad”, supone que la opción entre una y otra forma se realiza fundamentalmente en base a un cálculo racional de tipo económico. En el próximo capítulo analizaremos esos supuestos desde el punto de vista subjetivo.

En el PE2020, encontramos la siguiente recomendación: “...la Comisión recomienda a los Estados miembros que sigan modernizando los mercados laborales mediante la simplificación de la legislación de empleo y el desarrollo de contratos de trabajo flexibles, incluyendo los contratos de jornada reducida” (Comisión Europea, 2013c, p. 22). La apelación a la idea de “modernización”, habitual en el discurso político, puede ser señalada como una estrategia de atenuación, o un recurso eufemístico, que busca transmitir de forma positiva medidas que generan rechazo social. Aun así, el llamado a promover contratos flexibles es claro en relación al sentido de las reformas solicitadas. La cita anterior del PE2020 se remite a la comunicación *Hacia una recuperación generadora de empleo*, de 2012 y al *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento* del mismo año. Ambos documentos son claros exponentes de la filosofía de la flexiguridad y la activación. Reconociendo que la mayoría de los nuevos empleos “creados en los últimos años (incluso antes de la crisis) se basan en contratos temporales y otras formas de empleo no convencionales”, se sostiene que los “costes de despido de los contratos de duración indeterminada / estándar más elevados puede ser la causa de la pronunciada preferencia de los empleadores por estas relaciones contractuales” (Comisión Europea, 2012a, p. 12).

La consecuencia lógica que de allí se deriva es que el problema señalado radicaría en que los “derechos asociados a disposiciones contractuales constituyen otro factor que debilita la calidad de las transiciones”. Se reconoce pues que se deben hacer reformas “para eliminar la segmentación o poner fin al excesivo uso de contratos no estándar y el abuso del falso trabajo por cuenta propia” (Comisión Europea, 2012a, p. 12), pero la forma de realizarlo sería igualar “a la baja” los contratos de duración indeterminada, particularmente en relación a las facilidades de contratación y despido, con la finalidad de garantizar “las transiciones”, que constituyen el núcleo de la estrategia de flexiguridad.

²⁰⁴ En el original: The negative impact of strict labour market regulation, such as high minimum wages and rigid firing regulations are manifold. First, wage employment becomes attractive, thereby increasing the opportunity cost to become an entrepreneur. Secondly, limitations such as hiring and firing inflexibility can have severe impacts on a corporation trying to grow or to develop a business culture, often through trial and error, that fits with the overall vision and strategy of the company. Finally, high minimum wages means expensive labour and possibly a limiting barrier for a start-up. Thus, the end result of strict labour legislation is constrained levels of entrepreneurial activity.

Aquí es preciso realizar una aclaración. Estos argumentos no siempre están exentos de tensiones, lo cual refleja las propias disputas en el seno de las propias instituciones gubernamentales²⁰⁵. Es decir, si bien son numerosos los pasajes en los que se proponen medidas que van en dirección a una liberalización y flexibilización del mercado de trabajo, no dejan de estar presentes ideas que señalan posibles consecuencias negativas de esas medidas, cuando son llevadas a casos extremos. Esto puede deberse a la pluralidad de voces que componen en general los documentos oficiales, en particular la de los actores sociales provenientes de las organizaciones de trabajadores.

...en gran parte de la UE, los marcos legislativos de la seguridad social de los trabajadores por cuenta propia son sustancialmente distintos de los de los trabajadores por cuenta ajena, lo que crea barreras adicionales a los emprendedores. Apoyar la creación de nuevas empresas es muy importante para la transición del desempleo al trabajo por cuenta propia. [...] Así pues, los Estados miembros podrían estudiar la posibilidad de que el trabajador por cuenta propia perciba prestaciones (por enfermedad, jubilación, discapacidad, o desempleo por cierre o quiebra de la empresa, etcétera) comparables a las de los trabajadores por cuenta ajena, sin reducir las de estos (Comisión Europea, 2013c, p. 12).

Esta cita permite graficar que el discurso europeo no es unívoco o unidireccional, pero tampoco debe ser leído como un argumento contradictorio. Esta idea debe entenderse en el marco del paradigma de la flexiguridad, donde no se trata de promover llanamente una desprotección del trabajo, sino de construir la seguridad en torno a la activación de los individuos y las transiciones en el empleo. Esta forma de seguridad no apela pues a instancias colectivas, tal como era entendido en el marco del estado de bienestar “clásico”. Recordemos que según el paradigma de la flexiguridad mencionado más arriba, la seguridad es

...equipar a las personas con las capacidades que les permitan progresar en su vida laboral y ayudarlas a encontrar un nuevo empleo. Pero también se trata de ofrecer unas prestaciones de desempleo adecuadas para facilitar las transiciones e incluye, por último, oportunidades de formación para todos los trabajadores, especialmente los poco cualificados y los de más edad (Comisión Europea, 2007b).

En este sentido, un mercado flexi-seguro, que garantice las transiciones del empleo (es decir, el paso de empleo en empleo) antes que la permanencia en un empleo, es indicado como un entorno propicio para el desarrollo de nuevos emprendimientos que permitan la

²⁰⁵ Cabe recordar en este punto la metáfora mencionada en la nota 78 de Gregorio Rodríguez Cabrero sobre la puja de actores expresadas en los documentos.

“transición del desempleo al trabajo por cuenta propia”. El entorno apropiado para el emprendimiento es un entorno en permanente cambio en el cual el emprendedor debe contar además con las competencias adecuadas para adaptarse a ese entorno. Volveremos sobre este punto en el próximo capítulo.

En cuanto a las estrategias argumentativas de las medidas adoptadas por el gobierno español, debe recordarse el argumento que en la Ley de emprendimiento atribuía parte de las causas de las altas tasas de desempleo juvenil a “algunas deficiencias que han venido caracterizando a nuestro modelo de relaciones laborales” (BOE, 2013a). Si se analiza el sentido de esas “deficiencias” a la luz de las reformas del mercado de trabajo de 2012, queda de manifiesto el impulso liberalizador de las mismas al tratarse de políticas laborales que apuestan por el incremento del poder relativo de los empleadores frente a los trabajadores, por el debilitamiento de la negociación colectiva como elemento regulador de las relaciones de trabajo y por la reducción de las dificultades para extinguir los contratos (Gaumán Hernández & Illueca Ballester, 2012; Serrano Pascual et al., 2014).

En otros casos, los argumentos pueden no presentar abiertamente la llamada a introducir reformas en el mercado de trabajo. Aun así, el sentido asignado al trabajo asalariado como un obstáculo para el emprendimiento es una constante. En nuestra entrevista con un informante clave en Navarra, al preguntar por qué es importante promover el emprendimiento en Navarra, nos comentaba:

Para que haya empresas nuevas es necesario que haya emprendedores. Si queremos volver a la situación previa a la crisis los emprendedores son necesarios. Siempre ha habido intención de promover el emprendimiento. Sí que es cierto que en Navarra el emprendimiento no tenía mucha trayectoria por el hecho de que [la Comunidad] siempre ha ido bien en cuanto a paro, y de hecho ahora sin ser la situación más adecuada, sigue siendo una de las regiones con menos paro a nivel nacional. Con lo cual, *cuando una región lleva las cosas muy bien a nivel de empleo por cuenta ajena, la gente no suele tender a plantearse la opción de emprender* (EIC9).

En este sentido, la promoción del emprendimiento se inscribe en las lógicas argumentativas y predicativas mencionadas anteriormente, cuando señalábamos el desplazamiento del sentido de las protecciones del trabajo como garantes de la seguridad a la idea de ser “obstáculos” de una seguridad ligada a las “transiciones” y a las estrategias individualizadas. Como si “liberar el espíritu de empresa en Europa” requiriese dejar de lado el conjunto de mecanismos y derechos propios del Estado de bienestar. Ahora bien, además de las estrategias argumentativas y predicativas ¿de qué forma las estrategias nominativas del discurso emprendedor sustentan la dicotomía con el empleo asalariado? Pasemos a analizar la forma en que los distintos significados del emprendimiento

(autoempleo, trabajo autónomo o creación de empresas innovadoras) ponen en juego distintas lógicas de creación de empleo.

8.4 Emprendimiento, autoempleo, trabajo autónomo

Alain Supiot (1997) ha señalado que es posible identificar diversos signos de descomposición de estatuto salarial. En términos generales, esta descomposición se ve reflejada en las dos vertientes complementarias que convergen en el derecho social: la protección del asalariado en su relación jerárquica con el empleador y la protección del trabajador y su familia frente a los riesgos de alteración de sus medios de vida. La primera se remite al derecho del trabajo como derecho de un contrato especial que apunta a compensar la desigualdad estructural propia de la subordinación. La ley interviene aquí en la definición de las obligaciones contractuales. El derecho de las *relaciones individuales de trabajo* garantiza al trabajador asalariado seguridades a nivel físico (salubridad e higiene, duración, etc.) y económico (salario y empleo). Además, la legislación apunta a situar a empleadores y asalariados en una situación de relativa igualdad en materia de relaciones colectivas: el derecho de las *relaciones colectivas de trabajo* organiza la solidaridad de los asalariados frente a los empleadores (derecho de huelga, derecho de negociación colectiva). La segunda vertiente corresponde al Derecho de la Seguridad Social. Esta institución instaura una solidaridad entre empleadores y asalariados cuya finalidad es la de garantizar la seguridad de los trabajadores frente a los riesgos sociales. Derecho del Trabajo y Derecho de la Seguridad Social son dos ramas diferentes del derecho que se conjugan en el estatuto salarial y en la ciudadanía laboral.

Según Supiot es precisamente esa estructura fundamental del estatuto laboral la que ha sido y es puesta en cuestión por dos movimientos: por un lado el retroceso de las seguridades del derecho del trabajo y de la seguridad social; por otro, el desplazamiento de las solidaridades como resultado de un movimiento cruzado del derecho del trabajo y del derecho de la seguridad social²⁰⁶. Sin entrar en la complejidad de este fenómeno, dentro de las diversas dimensiones comprendidas en cada uno de los movimientos mencionados, nos interesa destacar específicamente dos de ellas, correspondiente al retroceso de las seguridades del derecho del trabajo: por un lado, la inseguridad en la calificación del contrato como resultado del desplazamiento de ciertos empleos precarios hacia el trabajo independiente o autónomo y, por otro, las medidas tendientes a privar al trabajador del

²⁰⁶ Dice Supiot (1997, p. 27): “...es esta oposición entre ambas solidaridades [la del Derecho del Trabajo y la del Derecho de la Seguridad Social] la que se hace hoy confusa bajo el impacto de un doble fenómeno. Por un lado, el Derecho del Trabajo se convierte en un instrumento de solidaridad frente a los riesgos, produciendo una fragmentación de esa solidaridad. Y, por otro y a la inversa, el movimiento de extensión del círculo de la solidaridad efectuado por el Derecho de la Seguridad Social hace participar a éste del Derecho del Empleo”.

estatuto de asalariado, cuyo ejemplo paradigmático es la incitación –ya sea de los desempleados o de los asalariados– a devenir trabajadores autónomos. Esto genera tanto un reflujo de la protección en el trabajo –vinculado a la inseguridad de la calificación del contrato– como un reflujo de la protección social, puesto que estos trabajadores no quedan incluidos en el Régimen General de la Seguridad Social. Ese análisis permite sopesar uno de los núcleos de las políticas de emprendimiento en tanto política de empleo, es decir, la asociación del emprendimiento con el autoempleo y más específicamente con trabajo autónomo.

8.4.1 Las tensiones entre el autoempleo y la creación de empresas

Si por un lado devenir emprendedor se refiere a un tipo de acción y a desarrollar determinadas competencias, al tratarse de medidas de impulso del empleo es pertinente indagar en las formas –jurídicas, económicas– en que se materializa la iniciativa emprendedora. Es decir, si nos remitimos al esquema de *condicionantes / performance / impacto* de Eurostat expuesto en el capítulo anterior, en la última dimensión se incluyen la cantidad y el tipo de emprendimientos generados en una sociedad. En términos del economista David Audretsch:

Muchos de los elementos que constituyen el capital emprendedor desafían a la cuantificación. En cualquier caso, el capital emprendedor, como otros tipos de capital es multifacético y heterogéneo. Sin embargo, el capital emprendedor tiene una singularidad en sí mismo que es la puesta en marcha de nuevas empresas. Por ello [se propone] el uso de tasas de puesta en marcha de nuevas empresas como indicador *proxy* de la variable inobservable o latente. De este modo grandes dotaciones de capital emprendedor se verían reflejadas en tasas elevadas de puesta en marcha de nuevos emprendimientos, *ceteris paribus* (Audretsch, 2009, p. 37).

Del mismo modo que los sujetos a quienes el discurso llama a devenir emprendedores son diversos, los resultados de esa transición arrojan formas diferentes. Dicho de otra manera, partiendo desde una situación “A” –desempleo, inactividad, etc.– no es lo mismo devenir hacia la situación “B” como trabajador autónomo o como socio en una empresa innovadora de base tecnológica (EIBT) con empleados a cargo. Esto reviste una gran importancia desde el punto de vista de los empleos que se crean, fundamentalmente en un contexto en el cual el aumento a lo largo de las últimas décadas de empleos *atípicos*, ha sido señalado como uno de los indicadores de precarización del mercado de trabajo (Ayuste & Martínez Martín, 2015; FOESSA, 2014; Laparra Navarro, 2006; Megino Fernández, 2015).

Esto presenta el siguiente problema: ¿qué es considerado un emprendimiento? ¿Qué tipo de fenómeno social, económico y jurídico se “ nombra” y se contabiliza como tal? Si

nos atenemos a los términos asociados al emprendimiento en los documentos analizados, encontramos las siguientes correspondencias al término “emprendimiento”: autoempleo, trabajo por cuenta propia (autónomo), Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), *startups* (empresas emergentes) y, en menor medida, cooperativas y sociedades laborales.

Es decir, las medidas contemplan tanto a personas físicas, generalmente trabajadores autónomos, como a personas jurídicas que pueden emprender tanto como empresas individuales hasta sociedades de diverso tipo, por lo que las medidas no se dirigen a un tipo de empresa en particular, sino que se caracterizan por incluir una amplia diversidad de agentes económicos. Lo que nos interesa destacar es que en base a distintas estrategias nominativas, el término “emprendimiento” aparece como un “significante vacío” o “significante flotante” (Kenny & Scriven, 2012) que conjuga diversos significados: PYME –con la diversidad de tipos de empresa que cada categoría encierra²⁰⁷– trabajadores autónomos, empresas unipersonales, sociedades laborales, etc.

Con la finalidad de avanzar en nuestro argumento, proponemos establecer una primera distinción analítica en función de lo que se señala como finalidad principal del devenir emprendedor: el emprendimiento como *autoempleo* y el emprendimiento como *creación de una empresa innovadora*. Es decir, es posible diferenciar el emprendimiento según sea su principal motivación la de crear empleo para sus miembros o la de invertir un capital que genere ganancias y crecimiento económico.

8.4.2 Emprendimiento y autoempleo

El autoempleo puede ser entendido, en términos generales, como un acceso al empleo a partir de la creación por parte del trabajador de su propio puesto de trabajo. Las iniciativas dirigidas a fomentar esta práctica son numerosas y se vienen implementando por diversos organismos gubernamentales desde hace décadas. Dichas iniciativas pueden adoptar variadas formas: apoyo al trabajo autónomo, incentivos a la economía social o estímulos a la constitución de pequeñas empresas. En todos los casos se pretende que uno o varios individuos –generalmente en situación de desempleo– dejen esa condición a partir de la creación su propio puesto de trabajo. Una de las medidas más destacadas en este sentido ha girado en torno a la posibilidad de capitalización de la prestación por desempleo con la finalidad de abrir un negocio. La Ley de emprendimiento de 2013 es un claro ejemplo de ello. De esta forma, se pretende vincular la prestación por desempleo, caracterizada como

²⁰⁷ El concepto de PYME según la regulación europea tiene en cuenta tres variables: el tamaño de la plantilla, el volumen anual de negocios y el balance general anual. De este modo, una *microempresa* es aquella que cuenta con hasta diez trabajadores, con un volumen anual de negocios y un balance menor o igual a 2 millones de euros. Los valores para una *pequeña* empresa deben ser de hasta 50 trabajadores y 10 millones de euros de volumen de negocio y balance, y una *mediana* contempla hasta 250 trabajadores, un volumen de negocio de 50 millones y un balance de 43 millones de euros.

una política pasiva, hacia una medida de activación, con la finalidad de que los trabajadores accedan nuevamente al empleo, creado por ellos mismos.

El autoempleo individual se refiere a la puesta en marcha de una actividad productiva o de servicios por parte de una persona que la realizará generalmente de forma particular, o bien contratando a otras personas, con lo que se convierte jurídicamente en *empleador*. El autoempleo colectivo o empleo asociado, consiste en la asociación del trabajo de varios individuos mediante la puesta en marcha de una actividad de producción de bienes o servicios, generalmente a través de la constitución de una sociedad, que será la titular de la empresa y dará empleo a los socios (García Jiménez, 2008). La tabla XX resume las formas de autoempleo más habituales en España.

Cuadro 23: Formas de autoempleo más frecuentes en España

AUTOEMPLEO	
Individual	Colectivo
Trabajador Autónomo (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos).	Sociedades cooperativas Sociedades laborales Sociedades agrarias de transformación

Fuente: elaboración propia en base a García Jiménez (2008).

El tipo de iniciativas emprendedoras puestas en marcha y gestionadas por trabajadores a través de la autoorganización de la actividad productiva, suelen tener el *mantenimiento de los puestos de trabajo* como objetivo principal y estratégico. Al no tener principalmente un interés especulativo o de ganancia, sino el de garantizar el empleo a sus miembros, suelen situarse dentro del concepto de *Economía social*. Las formas organizativas y productivas englobadas en ese concepto, suelen vincularse a los principios del cooperativismo, críticos en muchos aspectos de las formas de economía de mercado (García Jiménez, 2008). Si bien es un tema que escapa a los objetivos de este trabajo, debe señalarse que la complejidad y la ambigüedad de estas formas organizativas en el marco de una economía flexible, no quedan exentas de ser instrumentos al servicio de la subcontratación como modo de diversificación de las formas de prestar trabajo, lo cual conduce a una “deslaborización” o huida del derecho del trabajo (López Gandía, 2009).

En este punto es preciso abrir un paréntesis. El fenómeno que caracterizamos como *economía social* merece una consideración aparte en relación con la temática del *emprendimiento social*, ya que puede apreciarse una tensión en torno al significado del término *social* en cada caso: lo “social” ¿remite a los lazos de solidaridad en un tipo de organización cuya finalidad es mantener puestos de trabajo o hace referencia a un espacio que puede ofrecer nuevas oportunidades de negocio y generar ganancias para un capital invertido? A esas dos formas divergentes de entender la economía social y el emprendimiento social deben agregarse otros factores como: el origen de la iniciativa

(ciudadana o privada), la existencia o no de límites a la distribución de beneficios, si el sistema de decisión de la organización está basado en la detención de capital o es más amplio y democrático, entre otras (Defourny & Nyssens, 2014).

Si bien no existen definiciones unánimes de cada uno de los términos, sí es posible señalar las tensiones que surgen según las respuestas a las anteriores preguntas. Por poner dos ejemplos cercanos a nuestra temática, en el Libro Verde sobre el espíritu empresarial en Europa, se señala que “la economía social y las empresas sociales aplican la eficacia y los principios empresariales para alcanzar objetivos sociales y societales” (Comisión Europea, 2003, p. 24). Por su parte, en la *Iniciativa de emprendimiento social de la Comisión Europea* (2014), se establece que:

El objetivo principal de las empresas sociales es generar un impacto significativo sobre la sociedad, el medio ambiente y la comunidad local. Al responder mediante la *innovación social a necesidades aún no satisfechas*, las empresas sociales forman parte de un crecimiento inteligente. Por ejemplo, muchas empresas sociales ponen gran empeño en alentar a los trabajadores a formarse y actualizar sus conocimientos. [...] Además, al poner especial énfasis en las personas y la cohesión social, las empresas sociales son el núcleo de un crecimiento inclusivo: crean puestos de trabajo sostenibles para las mujeres, los jóvenes y las personas mayores. En otras palabras, su principal razón de ser es organizar transformaciones sociales y económicas que contribuyen a los objetivos de la Estrategia Europa 2020 (Comisión Europea, 2014. El subrayado es nuestro).

Lo social hace aquí referencia al tipo de “necesidades insatisfechas” que pueden ser resueltas mediante una iniciativa emprendedora. Si bien requeriría un análisis detallado, es posible señalar que se trata de intentar resolver, a partir de “la eficacia de los principios empresariales”, aquellos problemas que en el Estado social “clásico” eran objeto de protecciones bajo el amparo del derecho social. En este sentido, no debe dejar de señalarse la tensión existente en los servicios sociales frente a diferentes modalidades de empresarialización (Rodríguez Cabrero, 2003).

En línea con lo anterior, y si bien la complejidad de este punto escapa a nuestros objetivos, nos interesa señalar que, dado que el Estado Social clásico, al tiempo que garantizó protecciones al trabajo contribuyó a la ampliación de las reglas del mercado y de la empresa de tipo capitalista en detrimento de otras modalidades de creación de riqueza y empleo como la economía social, el creciente incentivo a las empresas sociales y la economía social en el marco del Estado Social Activo, representa un fenómeno sobre el que es preciso reflexionar en un contexto de creciente remercantilización del trabajo. En ese contexto, es preciso repensar las modalidades de funcionamiento de la economía social y redefinir las formas de intervención pública (de Nanteuil & Laville, 2014).

Volviendo a la asociación entre emprendimiento y autoempleo, debe señalarse que no toda iniciativa emprendedora, aunque sea de pequeña dimensión, puede ser calificada estrictamente de *autoempleo*. Una iniciativa emprendedora puede corresponderse con una actividad inversora –con capital propio o en préstamo, individual o colectiva– donde la generación de empleo es algo instrumental o “secundario”, siendo el objetivo principal la obtención de ganancias del capital invertido. Las sociedades que dan forma jurídica al tipo de asociaciones de *autoempleo* reúnen una serie de características que las diferencian de las empresas que asocian capital.

En los principales documentos, la distinción entre el objetivo de creación y preservación de puestos de trabajo y el de retorno de una inversión de capital como finalidades diferenciadas, queda difuminada bajo la consigna “crecimiento, y creación de empleo”, como si se tratara de un *continuum* evidente e indistinto. Las diferencias se señalan, en todo caso, en el tipo de empresa, privilegiando las empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT). Pero los principales programas aquí analizados someten a un mismo conjunto de medidas la promoción del emprendimiento entendido como “autoempleo individual o colectivo” y el emprendimiento como inversión de capital a través de la creación de empresas innovadoras. En este sentido se produce, una vez más, una indiferenciación entre los instrumentos que, en línea con la teoría económica, señalan al emprendimiento como núcleo de un modelo de desarrollo y crecimiento innovador y los instrumentos de fomento del autoempleo propios de las medidas de activación (Román, Congregado, & Millán, 2013).

8.4.3 Muchos emprendedores, pocos empleos

Como se ha indicado, una de las formas que se utilizan para evaluar la dinámica emprendedora es el alta de nuevas empresas (sociedades mercantiles), independientemente de su forma y tamaño. En algunos casos, como por ejemplo en los informes de evaluación anual del I Plan de Emprendimiento de Navarra²⁰⁸, además del alta de sociedades mercantiles como indicador de la evolución del emprendimiento, se contempla el alta de trabajadores autónomos. Dos dimensiones del fenómeno emprendedor suelen resaltarse en estos casos. Por un lado, el número de empleados a cargo que tienen las empresas. Por otro, el tipo de condición jurídica de las mismas. No es nuestro objetivo presentar un análisis detallado de la dinámica del emprendimiento, sino señalar, en relación a lo puntualizado anteriormente, el peso relativo del trabajo autónomo y de las pequeñas empresas en el total de emprendimientos.

²⁰⁸ El informe, del que no hemos tenido noticias de publicación aún, nos fue facilitado por una de las personas responsables del Plan.

En la tabla 1, puede apreciarse que algo más del 50% del total de las empresas existentes en España al 1 de enero de 2014 no tienen asalariados y casi el 30% tienen entre 1 y 2 asalariados.

Tabla 1: Total de empresas al 1 de enero de 2014 existentes en España según el número de asalariados

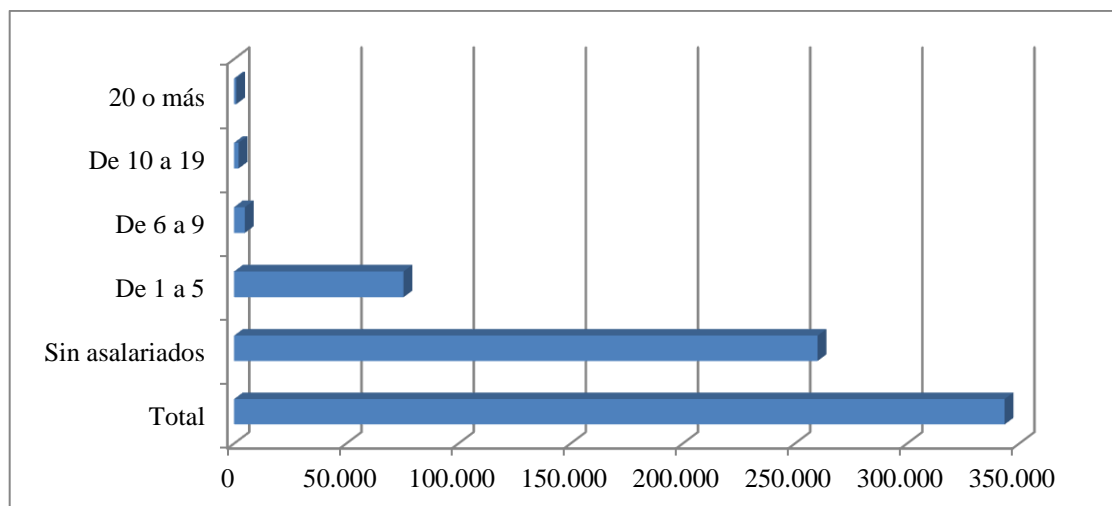
Nº de asalariados	Nº de empresas	% sobre el total de empresas
Sin asalariados	1.672.483	53,61%
De 1 a 2	921.000	29,52%
De 3 a 5	284.612	9,12%
De 6 a 9	110.819	3,55%
De 10 a 19	70.226	2,25%
De 20 a 49	38.157	1,22%
De 50 a 99	11.223	0,35%
100 o más	10.790	0,34%
Total	3.119.310	100%

Fuente: elaboración propia a partir del INE, Directorio Central de Empresas (DIRCE).

Tomar como referencia el 1 de enero del año 2014 permite valorar la situación al momento en que la mayor parte de las medidas son lanzadas. No es nuestra intención sugerir que estos datos reflejen efectos derivados de las medidas adoptadas, sino mostrar el “cuadro de situación” en el momento que las medidas de emprendimiento son lanzadas, lo cual sirve como contexto en el cual analizar un conjunto de instrumentos que, como hemos mencionado más arriba, se proponen fomentar la creación de nuevas empresas y el autoempleo.

A esto debe sumarse que, como puede apreciarse en el Gráfico 4, de las 343.491 empresas dadas de alta durante todo 2013, un 75% (260.136) fueron dadas de alta sin empleados y un 20% (75.551) surgió con entre 1 y 5 empleados.

Gráfico 4: Empresas creadas durante 2013 (al 1 de enero de 2014).



Fuente: elaboración propia a partir de INE, Directorio Central de Empresas (DIRCE).

Si miramos la evolución de esta relación desde 2007, según la información sobre la dinámica emprendedora es ofrecida por el proyecto GEM²⁰⁹, puede comprobarse en la Tabla 2 que los nuevos emprendedores sin empleados representan el 52% del total para el año 2014, mientras que los nuevos emprendedores con entre 1 y 5 empleados representan el 39%. En el caso de los emprendimientos consolidados, estas cifras son del 40% y el 45% respectivamente. Estas proporciones se mantienen relativamente similares incluso desde antes del comienzo de la crisis.

Tabla 2: Distribución de los emprendedores en fase inicial y emprendedores consolidados en España, por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en 2014

Año	Negocios en fase inicial (de 0 a 42 meses)				Negocios consolidados (más de 42 meses)			
	Sin empleados	1-5 emp.	6-19 emp.	20 y más emp.	Sin emp.	1-5 emp.	6-19 emp.	20 y más emp.
2007	43,5%	42,5%	11,6%	2,5%	49,8%	34,3%	11,9%	4,0%
2008	40,0%	43,1%	14,0%	2,9%	49,5%	33,8%	12,7%	4,0%
2009	40,7%	49,8%	7,3%	2,2%	35,5%	49,4%	11,3%	3,8%
2010	66,0%	27,9%	4,9%	1,2%	39,7%	48,6%	8,7%	2,9%
2011	70,7%	25,0%	3,3%	1,0%	39,2%	46,8%	10,1%	4,0%
2012	57,1%	36,4%	5,7%	0,8%	47,4%	39,7%	9,9%	2,9%
2013	52,2%	39,6%	5,1%	3,2%	49,7%	38,1%	9,1%	3,1%
2014	54,7%	37,1%	6,5%	1,7%	40,3%	45,4%	10,9%	3,4%

Fuente: elaboración propia a partir de GEM (2014).

Más allá de los criterios adoptados, es posible observar que los emprendedores en España son, en su mayoría, personas físicas sin empleados a cargo o con menos de 5 empleados.

²⁰⁹ Vale aclarar que, además de criterios de medición diferentes, la muestra del GEM es significativamente más pequeña que la del INE.

Nos interesa destacar lo siguiente: si nos atenemos a la forma en que el emprendimiento es medido, es posible afirmar que la mayoría de los empleos creados corresponden a autoempleos registrados en formas jurídicas mercantiles cuya generación a posteriori de empleo asalariado es marginal.

De hecho, numerosos analistas han señalado que, dada la amplitud del término “emprendimiento” presente en las políticas públicas en los países europeos, las conclusiones sobre el impacto positivo del emprendimiento en la economía y el empleo son ambivalentes (Congregado et al., 2010; Nightingale & Coad, 2013; Shane, 2009). Los autores señalan además los problemas que se presentan en el conjunto de medidas europeas en su indefinición entre incentivo a la creación de empresas y políticas activas de empleo. Debido a que el trabajador por cuenta propia puede ser considerado como un grupo heterogéneo, sólo una minoría contrata otros trabajadores y/o son empresarios en el sentido de la creación de empresas que generan innovación y riqueza, por lo que más autoempleo y más trabajadores autónomos no es necesariamente positivo.

Sin pretender ser concluyentes en este punto, nos interesa poner de manifiesto que el *diseño* de las políticas de emprendimiento, en tanto política de empleo, parecería remitir a lo que Supiot señalaba como formas de ruptura del estatuto salarial: por un lado la tendencia al desplazamiento de ciertos empleos precarios hacia el trabajo independiente y, por otro, la privación al trabajador-emprendedor del estatuto de asalariado, cuyo ejemplo paradigmático es la incitación –ya sea a los desempleados o a los asalariados– a devenir trabajadores autónomos. Todo ello generaría una *huida del derecho del trabajo*, tal como sostienen un conjunto de investigaciones que han indagado la dimensión jurídica de las políticas de emprendimiento adoptadas en el Estado español (Casas Baamonde, 2013; Molina Navarrete, 2013; Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer et al., 2013).

En primer lugar, señalan las dificultades que las medidas presentan a raíz de la multiplicación de las formas subjetivas o personificadas de la organización jurídico-económica de la actividad de emprender: emprendedor (individual o colectivo), autónomos, autoempleo (individual o colectivo) o empresario. Esto supone cierta dificultad a la hora de distinguir trabajadores autónomos y emprendedores (empresarios). Por otra parte, se señala que desde el punto de vista del derecho, las figuras de apoyo a la actividad emprendedora en general, y particularmente las propuestas por la Ley de emprendedores (BOE, 2013a), son de carácter marcadamente *mercantil*.

En efecto, si se contemplan los instrumentos jurídicos ofrecidos por la regulación, nos encontramos con una huida del ámbito del derecho del trabajo hacia el autoempleo investido jurídicamente como “actividad emprendedora / sujeto emprendedor”. Este instrumento comporta un desplazamiento desde los contratos de trabajo hacia los contratos de servicios civiles o mercantiles –y a su vez del recibo salarial a la factura por servicios–, lo cual conduce a que las cotizaciones de los empleadores se desplazan hacia las “cuotas de autónomos”. Como es sabido, este tipo de relaciones laborales implican que es la persona

que trabaja quien debe asumir la mayor parte de los riesgos del mercado de trabajo y la economía. Esto señala una dinámica de las relaciones laborales en la cual la ruptura de los mecanismos colectivos que garantiza la condición salarial, están dejando lugar a un vínculo que supone la igualdad de los contratantes. Dicho de otra forma, supone una clara remercantilización del trabajo (Alonso, 2011; Molina Navarrete, 2013).

Scott Shane, reconocido economista estadounidense en materia de emprendimiento, es tajante a la hora de valorar las políticas de emprendimiento como sinónimo de promoción del autoempleo:

Quienes formulan las políticas a menudo piensan que la creación de empresas (*start-up*) va a transformar regiones económicamente deprimidas, generar innovación y crear puestos de trabajo. Esta creencia es errónea porque la típica *start-up* puesta en marcha no es innovadora, crea pocos puestos de trabajo, y genera poca riqueza. Conseguir el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo a partir del emprendimiento no es un juego de números. Se trata de fomentar la formación de alta calidad y las empresas de alto crecimiento. Quienes diseñan las políticas deberían dejar de subvencionar la formación de la típica *start-up* y enfocarse en el subconjunto de empresas con potencial de crecimiento (Shane, 2009, p. 141. La traducción es nuestra)²¹⁰.

En un análisis similar al señalado anteriormente, Nightingale y Coad (2013) han mostrado que sólo una pequeña proporción de empresas de alto rendimiento conducen a la innovación, la creación de riqueza y la generación de nuevos empleos, mientras que la mayoría de las empresas creadas, incluidas empresas medianas y pequeñas, tienen sólo un efecto marginal en la economía y el empleo.

Esto se vincula, a su vez, con el problema de la *calidad* de los empleos creados. Si bien no existen estudios recientes a nivel europeo que aborden específicamente la calidad de los empleos creados por emprendedores, es posible señalar que el aclamado vínculo entre “crecimiento y empleo” asociado al emprendimiento no siempre arroja resultados positivos. En una investigación sobre el caso estadounidense, el “modelo” de sociedad emprendedora por excelencia, Litwin y Phan (2013) han investigado la medida en que los emprendimientos nacientes proporcionan un empleo de calidad, en el sentido que ofrecen cobertura de atención médica y un plan de retiro. Los autores encuentran que, debido a pequeña escala y los recursos limitados, las empresas de nueva creación no proveen a sus

²¹⁰ En el original: “Policy makers often think that creating more start-up companies will transform depressed economic regions, generate innovation, and create jobs. This belief is flawed because the typical start-up is not innovative, creates few jobs, and generates little wealth. Getting economic growth and jobs creation from entrepreneurs is not a numbers game. It is about encouraging the formation of high quality, high growth companies. Policy makers should stop subsidizing the formation of the typical start-up and focus on the subset of businesses with growth potential”.

empleados con estos indicadores de calidad del empleo y la probabilidad de ofrecer beneficios para la salud o de jubilación aumenta sólo ligeramente a partir de sus primeros seis años de vida. La creación de empleo de los emprendimientos, concluyen, no se corresponde con la calidad del trabajo.

Por su parte, un análisis longitudinal en España sobre las medidas de emprendimiento entendidas como autoempleo, aunque en un período anterior al que aquí abordamos, ha mostrado la ambivalencia de estas políticas si se tiene en cuenta el punto de origen de la transición al autoempleo. Cuando el origen es el desempleo, los emprendimientos tienen una alta probabilidad de fracaso: “Los resultados sugieren un impacto positivo de la educación formal y la experiencia previa en el mercado laboral sobre la supervivencia [de los empleos autónomos]. Además, nos encontramos con que quien entra al empleo por cuenta propia desde el desempleo tiene un fuerte efecto negativo en la supervivencia del autoempleo” (Millán, Congregado, & Román, 2012, p. 231).

8.5 Recapitulando: el problema del emprendimiento como “solución” al desempleo

Si bien por el tipo de investigación que aquí proponemos no podemos ofrecer argumentos concluyentes sobre el efecto de estas medidas en el régimen de empleo, es posible señalar algunos problemas vinculados al emprendimiento cuando es propuesto como “solución” al desempleo. A lo largo del capítulo hemos señalado:

- la difusión de “emprendedores modelo” y las estrategias argumentativas y predicativas que proponen una valoración positiva del “emprender” y una negativa del empleo asalariado (devenir como abandono), a la vez que señalan la desprotección del trabajo como forma de promoción del emprendimiento (liberación por desprotección);
- los diversos significados del emprendimiento (autoempleo, trabajo autónomo, creación de empresas), producto de un diseño de las medidas que conjuga políticas de activación con incentivos a la creación de empresas innovadoras;
- la preeminencia en el contexto del Estado español de emprendedores como trabajadores autónomos y empresas unipersonales sin (o con pocos) empleados (muchos emprendedores, pocos empleos);
- la “huida del derecho del trabajo” que comportan los instrumentos propuestos en las medidas (remercantilización del trabajo).

Si vinculamos lo analizado en este apartado con lo que hemos llamado la narrativa del discurso emprendedor, podemos agregar a la trama, que comienza con el señalamiento de un *déficit* y propone como primer punto de la solución “ganar competencias emprendedoras”, el “devenir como abandono” y la liberación del espíritu emprendedor a través de la desprotección del trabajo. Esto pone de manifiesto, algo evidente pero por ello

no menos relevante, que el escenario en que el tránsito hacia el emprendimiento se desarrolla es el espacio del mercado. Un espacio cuyas reglas, como hemos señalado, son las de la competencia (traducida en mejora de la *performance*). El (auto)empleo asociado al emprendimiento es el resultado de lograr hacer valer en el mercado las competencias emprendedoras que el individuo ha ganado y no debe dejar de actualizar.

Por tanto, si algo queda de manifiesto es que, más allá del tipo de emprendimiento que pueda crearse (desde una *startup* innovadora hasta los casos de empleo autónomo de baja calidad), la noción de autoempleo que acompaña a la de emprendimiento da muestra de un mecanismo en el cual la creación de empleo depende fundamentalmente de las formas en que los individuos pongan en juego sus competencias, lo cual nos lleva desde el ámbito del *trabajo como empleo*, al ámbito del *trabajo como práctica sobre sí mismo* y a partir de sí mismo que los individuos deben poner en acción. Por ello, una vez analizado el problema de la política pública, la construcción de la población objetivo y el desplazamiento del asalariado por el emprendedor, pasamos a analizar el ideal normativo del emprendedor, como esa figura que ocupa un lugar central en la narrativa construida por el discurso europeo.

9. EL IDEAL NORMATIVO DEL EMPRENDEDOR

La experiencia es la racionalización de un proceso, asimismo provisional, que desemboca en un sujeto, o más bien en sujetos. Llamaré subjetivación al proceso por el que se obtiene la constitución de un sujeto, más exactamente de una subjetividad, que evidentemente no es sino una de las posibilidades dadas de organización de una conciencia de sí. Michel Foucault (1999a, p. 390).

El individuo renuncia a interpretar el cumplimiento del deber profesional cuando no puede ponerlo en relación directa con ciertos valores universales supremos o cuando, a la inversa, lo siente subjetivamente como simple coacción económica. [...] Nadie sabe quién ocupará en el futuro el estuche vacío, y si al término de esta extraordinaria evolución surgirán profetas nuevos y se asistirá a un pujante renacimiento de ideas e ideales. Max Weber (1968, p. 258).

Después de un recorrido por la narrativa social compuesta por el discurso europeo sobre el emprendimiento, hemos llegado al eje central de la tesis: el ideal normativo. Los capítulos precedentes han señalado el acentuado desplazamiento hacia el dominio subjetivo operado por el discurso emprendedor en el plano del diagnóstico y las soluciones que componen el problema de la política pública, han mostrado la tendencia al mismo tiempo individualizante y universalizante a la hora de indicar quiénes deben devenir emprendedores y han puesto de manifiesto que, como forma de empleo, el emprendimiento se asocia a autoempleo y trabajo autónomo. Recordemos, además, que ese desplazamiento hacia el dominio subjetivo se sostiene en el conjunto de elementos discursivos –entre los que se destacan los mecanismos del “argumento estadístico”– que van desde las instancias supranacionales hasta las prácticas locales específicas²¹¹. En este capítulo la indagaremos con mayor detalle los elementos subjetivos vinculados a la idea de un sujeto “empresario de sí mismo”.

²¹¹ Esto no debe entenderse en el sentido de una dirección “desde un punto al otro”, sino de un *continuum* donde hay correlación entre las diferentes instancias, en el sentido que hemos vinculado en el capítulo siete los mecanismos de medición con las formas de subjetivación.

Retornemos al punto de partida. Hemos dicho que el objeto de esta tesis es la programación de una práctica social que hemos llamado “devenir emprendedores”. Esta práctica es impulsada a través de un ideal normativo que sirve como forma de “conducción de la conducta” en relación a los otros y a sí mismo. Si el ideal normativo tiene efectos sobre los modos de subjetivación es, en primer lugar, porque forma parte de una narrativa social, que hemos analizado en los capítulos precedentes de este apartado. La función de esa narrativa es estructurar la experiencia de los sujetos en el mundo social, opera como marco de sentido para las acciones de los individuos, ofrece claves de inteligibilidad sobre su contexto.

En el caso de las medidas sobre emprendimiento, la narrativa que organiza el discurso público parte de una situación de “déficit” de iniciativa emprendedora como causante de los problemas de desempleo y crecimiento, tanto a nivel individual como colectivo, y se resuelve en una promesa de bienestar, donde coincidirían bienestar personal –motorizado por la idea de realización personal, libertad y autonomía– y bienestar material, es decir, acceso al empleo y contribución al crecimiento económico. Las claves de inteligibilidad otorgadas por esa narrativa, se han caracterizado por la tendencia a promover una interpretación psicologista de las relaciones sociales, sostenida en la interpretación de las fallas socio-estructurales y los problemas públicos de desempleo como problemas de índole fundamentalmente personal y, en línea con ese diagnóstico, por la justificación de las políticas sociales basadas en la individualización de las intervenciones, dirigidas a inducir cambios en la actitud o la “mentalidad” de los sujetos. Si señalamos esta práctica como un devenir, no es solo porque se apunta a alcanzar una nueva condición o un nuevo estado, sino porque también implica “dejar de ser” algo que se es y que se señala como un factor causante de un problema: abandonar la pasividad, la dependencia, la heteronomía, asociadas semánticamente a la idea de trabajo asalariado.

Inmerso en una narrativa social que lo señala como responsable de sus éxitos y fracasos y que, por decirlo con Ehrenbergh (1991), hace del “emprender” la acción socialmente más valorada, el individuo es incitado a conducirse de determinada forma y a realizar sobre sí mismo una serie de transformaciones que son indicadas por el ideal del emprendedor. En efecto, el ideal normativo tiene por función indicar qué transformaciones se solicitan y cómo realizarlas. Es decir, esos mecanismos conllevan el establecimiento de prácticas que inducen a los sujetos a transformarse a sí mismos, a asumir activamente la tarea de realizar por sí mismos y sobre sí una serie de acciones de utilidad social pero que desplazan su dominio al terreno personal (Vrancken & Macquet, 2006). El denominador común de esos discursos es la minuciosa descripción de la racionalidad de la conducta emprendedora y la propuesta de procedimientos con los cuales las personas pueden acercarse al modelo propuesto (Bröckling, 2007).

El análisis de esta sección se basa en uno de los postulados teóricos que hemos mencionado al principio sobre la performatividad del discurso. Es decir, el discurso

europeo sobre el emprendimiento no se aboca simplemente a “constatar hechos”, sino que, a partir de sus estrategias, de su dimensión normativa y de la legitimidad que le confiere su condición de saber experto, contribuyen a la creación de la realidad sobre la que interviene. Esto se vincula con la referencia a un tipo de conocimiento “evaluativo”, diferente a un tipo “descriptivo”, en cuanto la performatividad del discurso emprendedor da forma a un sujeto adecuado a los requerimientos del sistema (Beauvois, 2008; Dubois, 2009)²¹².

Ahora bien, antes de pasar a analizar las características del ideal normativo, debemos interrogarnos: ¿qué factores hacen que el ideal normativo cumpla con su función social? Es decir, ¿qué garantiza que en mayor o menor grado el ideal logre imponerse como modelo y que los individuos se adecuen a sus requerimientos? Sostendremos en el siguiente punto que el ideal normativo opera como una instancia de identificación, la cual es entendida como una articulación entre los discursos sociales y las prácticas de subjetivación. Esta identificación se vincula con lo que, siguiendo a Butler (2001), puede llamarse “los mecanismos psíquicos del poder”, que encuentran en la necesidad de reconocimiento que nos caracteriza como seres humanos su condición de emergencia y funcionamiento. Es decir, puede afirmarse que la apertura del mundo psíquico surge de una internalización de mandatos externos –que expresan relaciones de poder– que nos afectan en tanto, como seres sociales, necesitamos ser reconocidos por los otros.

Como hemos mencionado y pasaremos a detallar en este capítulo, el discurso emprendedor cuenta entre sus supuestos con la idea, proveniente de la psicología, de que los individuos con un grado de “locus de control interno”, es decir que atribuyen sus acciones y su situación social a factores personales, cuentan con mejores condiciones individuales para ser emprendedores. Esto implica, además, concebir las formas de “acceso” que el propio sujeto puede tener sobre su propia psiquis, el grado de control sobre ésta y el peso de la misma en la situación social de los sujetos.

Este supuesto locus interno de control, analizado desde enfoques críticos como los de Butler o Beauvois, es señalado como uno de los principales mecanismos para conducir a los sujetos a determinados objetivos socialmente valorados. En relación con esta conducción, hemos manifestado que devenir emprendedor no se trata del efecto de una coacción. Es algo que explota la propia vulnerabilidad subjetiva, y se presenta como algo que se debe desear, se debe “elegir”, debe “hacer ilusión” y permitir la “realización personal”. No es una imposición, pero no por ello los desajustes a su normatividad están exentos de “sanciones”: si en relación al mercado laboral los individuos que no se adecuan

²¹² León Beauvois (2008) y Nicole Dubois (2009) utilizan esta distinción en su análisis sobre la norma de internalidad en el liberalismo. El primero se refiere al modelo de conocimiento científico. Es “descriptivo” porque su función es informar sobre la naturaleza de los objetos, sus propiedades y sus relaciones. El segundo modo de conocimiento se llama “evaluativo” porque su función es informar sobre el valor social de los objetos, es decir, sobre lo que podemos hacer con ellos.

a la norma corren el riesgo de caer en la “trampa del desempleo”²¹³, desde el punto de vista de la experiencia subjetiva, cuando no se llega a estar a la altura de la performance solicitada, el sujeto se ve como incompetente, incapaz, o insuficientemente motivado. Por ello, parafraseando el clásico escrito de Freud y como veremos hacia el final de este capítulo, la cultura emprendedora tiene también su propio malestar. Veamos entonces en el siguiente punto las características constitutivas de la subjetividad que la hacen “vulnerable” a los mecanismos de poder expresados en el ideal normativo del emprendedor.

9.1 Identificación, reconocimiento

El primer punto que debemos destacar es que el ideal normativo opera como una instancia de “identificación”. Es siempre en relación con los ideales de su tiempo que se forma la identidad del sujeto, ya sea en su intento por adecuarse a ellos o bien oponerse a los mismos (Dujarier, 2006). En la actualidad, al mismo tiempo que asistimos a la aceleración de los ritmos de trabajo y a modelos productivos centrados en el corto plazo, tiene lugar una aceleración y fragmentación de otras temporalidades sociales que afectan la construcción de la identidad personal. Esta construcción se vincula menos a categorías instituyentes como la familia o la clase, que con la obtención de un empleo o la evolución de una carrera profesional en una temporalidad no lineal, en un espacio flexible, abierto al azar y sin certidumbres sobre el futuro, donde es preciso movilizarse permanentemente (de Nanteuil, 2005).

En ese contexto, el ideal normativo del emprendimiento actúa como una llamada a la movilización subjetiva permanente. El discurso publicitario es probablemente uno de los ejemplos más claros a la hora de analizar la construcción de imaginarios sociales que movilizan a los sujetos y que ofrecen identidades parciales y temporales. En ese caso, el objetivo es promover el consumo de un producto o servicio determinado, con la “promesa” de juventud, de belleza, de estatus social, en definitiva, de lo que puede ser englobado bajo la dimensión ideológica del reconocimiento social –noción sobre la que volveremos de inmediato. El consumo de determinado producto o servicio, la identificación con las marcas comerciales, nos permitiría llegar a ser eso que la publicidad idealmente promete y que los consumidores *deseamos* ser. Pero, y aquí es donde dirigen su mirada buena parte de los estudios críticos sobre la sociedad de consumo (Alonso, 2005), el objeto de ese

²¹³ En el paradigma de la activación, las prestaciones por desempleo se conciben como desincentivos, lo cual se asocia al “riesgo moral” de caer en la dependencia. Las prestaciones generarían un comportamiento individual “pasivo” que afectaría la posibilidad de salir del desempleo. Es este fenómeno el que suele señalarse como “la trampa del desempleo”.

“deseo” no se vincula con una necesidad propia de nuestra naturaleza o condición humana. Es aquello que la publicidad intenta producir, incitar y gobernar.

Salvando las diferencias, la construcción de un ideal normativo en relación al mundo del trabajo se basa en un mecanismo similar. El ideal “promete” autonomía, independencia, éxito social y profesional, la realización personal, el “cumplir tus sueños”. En este sentido, el “acceso” al ideal no implica simplemente “optar” conscientemente por él sino que pone en juego la dimensión del deseo, que no se limita al deseo consciente. En este punto debe recordarse una de las medidas más repetidas del discurso emprendedor, referida a la lógica del *exemplum*, como es la “difusión de modelos”, hacer del emprendimiento una “opción atractiva” y la importancia que otorgan las actividades de promoción del emprendimiento a los relatos de experiencias de emprendedores exitosos. Los relatos de las experiencias intentan movilizar los afectos hacia el ideal de acción propuesto.

Las estrategias discursivas destinadas a hacer del emprendimiento un modelo social, hacen que el ideal normativo opere como una instancia de identificación. Como ha señalado Hall (2003), lejos de cualquier naturalismo o esencialismo, el enfoque discursivo comprende la identificación como una construcción, como un proceso nunca acabado definitivamente. La identificación es un proceso de articulación entre el mundo psíquico y los discursos y prácticas que constituyen el campo social. Se trata una “sutura”, de una “articulación”, destaca Hall, y no una subsunción definitiva.

Uso “identidad” para referirme al punto de encuentro, el punto de sutura entre, por un lado, los discursos y prácticas que intentan “interpelarnos”, hablarnos o ponernos en nuestro lugar como sujetos sociales de discursos particulares y, por otro, los procesos que producen subjetividades, que nos construyen como sujetos susceptibles de “decirse”. De tal modo, las identidades son puntos de adhesión temporaria a las posiciones subjetivas que nos construyen las prácticas discursivas (Hall, 2003, p. 19).

Esta definición pone en juego los dos elementos en los que nos hemos centrado en la tesis: “los discursos y prácticas que intentan interpelarnos” y los procesos de producción de subjetividades. De modo que podemos afirmar que el ideal normativo del emprendedor funciona como un elemento de identificación que interpela a los individuos y les señala la forma en que deben devenir sujetos emprendedores. Por ello, es posible afirmar que el “despertar” del espíritu emprendedor se revelará como una construcción discursiva que supone una esencia o una interioridad que en realidad es producida con el objetivo de gobernar a los sujetos según los requerimientos de una sociedad de empresa.

Debemos insistir en que esa identificación no es total ni definitiva. Siguiendo los aportes del propio Hall, pero también de Judith Butler (2011), debe señalarse que la identidad no es la revelación de la “esencia” del sujeto, sino que es una construcción social

producto de la eficacia performativa de las interpelaciones del discurso. Estos autores conjugan las aportaciones de Foucault sobre la subjetividad con enfoques psicoanalíticos, a partir de lo cual sostienen que el sujeto es constitutivamente “incompleto” o “fallado”²¹⁴. Es decir, el sujeto no está completamente determinado por las normas. Este carácter no completo en la determinación posibilita la desviación, el distanciamiento y la ruptura de la norma, lo cual permite la reinscripción en nuevos significados y la apertura de nuevas prácticas sociales. Dicho de otra forma, las identidades son las posiciones que el sujeto adopta en relación a los discursos sociales, pero esa identificación no implica la subsunción total y completa del sujeto a los discursos que lo interpelan, sino que es producto de una articulación contingente y que, por tanto, puede cambiar.

En esta ida de identificación es central la noción de interpelación, que tanto Butler (2001) como Hall (2003) y Honneth (1997, 2006) retoman de las tesis sobre los aparatos ideológicos del Estado propuestas por Althusser (1974). La noción de interpelación se vincula a la performatividad del discurso en su posibilidad de establecer al mismo tiempo efectos sociales y subjetivos. En el conocido ejemplo que propone Althusser, un policía interpela a un transeúnte, éste se gira y se reconoce como la persona interpelada²¹⁵. Butler señala que, en esta instancia, la interpelación implica la producción discursiva del sujeto *social* y tiene lugar en el intercambio por el cual el reconocimiento es ofrecido y aceptado. Dicho en términos de Hall, la idea de una sutura eficaz del sujeto a una posición subjetiva, requiere no sólo que aquel sea “convocado” por el discurso, sino que resulte “investido” en la posición, por lo que la sutura debe pensarse como una articulación y no como un proceso unilateral (S. Hall, 2003).

Ahora bien, ¿qué hace a los sujetos susceptibles de ser afectados por la interpelación discursiva? ¿Qué es, se pregunta Butler, lo que hace que el sujeto se gire en dirección a la voz que lo interpela y se constituya como sujeto social? Aquí, Butler propone introducir una reflexión sobre “los mecanismos psíquicos del poder”, señalando que la dimensión psíquica habría sido, por diferentes motivos, dejada de lado tanto en los

²¹⁴ Este punto es de una amplitud que trasciende por mucho los objetivos y alcances de esta tesis. Nos limitamos a señalar que la “falta” o “incompletitud” del sujeto viene a decir que, a diferencia de la “psicología del yo”, que concibe una interioridad estable del sujeto, el psicoanálisis lacaniano, así como las apropiaciones hechas por Butler (1993, 2007) o Laclau (1996), señala que el sujeto está gobernado por mecanismos inconscientes cuya simbolización a través del lenguaje nunca se logra de manera acabada. En este sentido, la “conciencia” no es una representación de una interioridad “esencial”. Esto, llevado al problema de la identidad, implica que la misma no es nunca “completa” o definitiva y toda la compleja dinámica inconsciente en torno a ella remitirá a la densidad y complejidad subjetiva de las identificaciones a partir de discursos (relaciones de poder) que “interpelan” a los sujetos (Amigot Leache, 2007).

²¹⁵ El pasaje es el siguiente: “Sugerimos entonces que la ideología “actúa” o “funciona” de tal modo que ‘recluta’ sujetos entre los individuos (los recluta a todos), o ‘transforma’ a los individuos en sujetos (los transforma a todos) por medio de esta operación muy precisa que llamamos interpelación, y que se puede representar con la más trivial y corriente interpelación, policial (o no) ‘¡Eh, usted, oiga!’” (Althusser, 1974, p. 57).

análisis de Foucault como de Althusser. Sin adentrarnos en todas las dimensiones que esta idea implica, señalaremos que en su concepción de la dimensión psíquica del poder, pone en cuestión la idea de una “internalidad” subjetiva concebida *a priori*.

En su libro *Los mecanismos psíquicos del poder. Teorías sobre la sujeción*, Butler (2001) señala que la internalidad no es una instancia “previa”, “anterior” o “natural” a los propios procesos de subjetivación, sino que es proceso de una interiorización de mandatos externos que son producto de relaciones de poder: “...sigo pensando que es un error importante dar por sentada la “internalidad” del mundo psíquico. [...] Ese mundo interno se constituye precisamente como consecuencia de las interiorizaciones que una psique ejecuta” (Butler, 2007, p. 18). Por ello, la interpelación del sujeto por medio de los discursos sociales, presupone que ya se ha producido la inculcación de la conciencia, entendida como el funcionamiento psíquico de la norma reguladora, lo cual constituye una operación específicamente *psíquica y social* del poder. Llevado al tema que nos ocupa, esta problematización de la noción de internalidad, nos permitirá someter a crítica la idea de un “locus de control interno” –entendido como la imputación de las causas de las acciones al propio individuo– que caracterizaría al sujeto emprendedor.

Para comprender este vínculo entre lo social y lo psíquico, debemos recordar el doble efecto de las relaciones de poder que Butler retoma de Foucault: como sujeción y como subjetivación, es decir, como sometimiento y como producción.

Estamos acostumbrados a concebir el poder como algo que ejerce presión sobre el sujeto desde fuera, algo que subordina, coloca por debajo y relega a un orden inferior. Esta es ciertamente una descripción adecuada de una parte de las operaciones del poder. Pero si, siguiendo a Foucault, entendemos el poder como algo que también forma al sujeto, que le proporciona la misma condición de su existencia y la trayectoria de su deseo, entonces el poder no es solamente algo a lo que nos oponemos, sino también, de manera muy marcada, algo de lo que dependemos para nuestra existencia y que abrigamos y preservamos en los seres que somos (Butler, 2001, p. 12).

El sometimiento consiste en esta “dependencia fundamental” ante un discurso que no elegimos pero que, de forma paradójica, inicia y sustenta nuestra potencia, produce nuestra subjetividad. Pero esta subordinación al poder no depende en primera instancia de la voluntad del sujeto, sino que es la propia condición de su existencia, la propia necesidad de reconocimiento, la que es abordada por las relaciones de poder. Dicho en pocas palabras, los sujetos pueden construirse una identidad si son reconocidos por los demás de diversos modos. Esto implica que, en tanto seres sociales, somos necesariamente dependientes, lo cual, en términos de Butler, nos conduce a un “vínculo apasionado” a lo que estamos subordinados.

La idea de que el sujeto está apasionadamente apegado a su propia subordinación ha sido invocada cínicamente por quienes intentan desacreditar las reivindicaciones de los subordinados. El razonamiento es el siguiente: si se puede demostrar que el sujeto persigue o sustenta su estatuto subordinado, entonces la responsabilidad última de su subordinación quizás resida en él mismo. Por encima y en contra de esta visión, yo argumentaría que el apego al sometimiento es producto de los manejos del poder, y que el funcionamiento del poder se transparenta parcialmente en este efecto psíquico, el cual constituye una de sus producciones más insidiosas (Butler, 2001, p. 17).

No hay sujeto por fuera de las relaciones de poder, por lo que no puede atribuirse la subordinación a su propia responsabilidad o decisión. El sujeto es constitutivamente vulnerable a esas relaciones, lo cual lo expone a ser “explotado” por ellas, al tiempo que se abren posibilidades de resistencia y transformación. El “anhelo de reconocimiento”, se refiere al hecho de que las identidades individuales y colectivas se conforman y se consolidan en la interacción de unas con otras, y expresa al mismo tiempo una dimensión íntima, “personal” y social o interpersonal de ese reconocimiento. La dimensión social, hará referencia a la ya señalada respuesta a las interpelaciones sociales. La dimensión íntima, por su parte, hará referencia, en términos de Butler, a la interiorización de las normas sociales, lo cual es la condición de posibilidad de la emergencia del mundo psíquico, como un “pliegue” del mundo “exterior”.

Lo que abre entonces la posibilidad de una vida psíquica es la necesidad de reconocimiento. En su libro *La lucha por el reconocimiento*, Honneth (1997), retomando la filosofía del joven Hegel, parte de la siguiente afirmación:

...la reproducción de la vida social se cumple bajo el imperativo de un reconocimiento recíproco, ya que los sujetos sólo pueden acceder a una autorrelación práctica si aprenden a concebirse a partir de la perspectiva normativa de sus compañeros de interacción, en tanto que sus destinatarios sociales (Honneth, 1997, p. 114).

Por su parte, Butler señala el “anhelo de reconocimiento” que nos caracteriza como seres sociales.

...nuestro propio sentido de persona está ligado al deseo de reconocimiento, y que el deseo nos posiciona fuera de nosotros mismos, en un reino de normas sociales que no escogemos totalmente, pero que proveen los horizontes y los recursos para cualquier tipo de sentido de la elección que tengamos. Esto indica que el carácter extático de nuestra existencia es esencial para la posibilidad de persistir como humanos. [...] dependemos del mundo de los

otros, somos vulnerables a la necesidad, a la violencia, a la traición, a la compulsión, a la fantasía; proyectamos deseo y nos lo proyectan (Butler, 2006, p. 28).

En su anhelo de reconocimiento, el sujeto se encuentra con categorías sociales que él no ha creado y que lo interpelan. En este proceso de interpelación, las categorías sociales conllevan simultáneamente subordinación y existencia. Es decir, el precio de la existencia como sujeto social es la subordinación del sujeto y su identificación con estas categorías sociales. Por tanto, el sujeto busca los signos de su existencia fuera de sí, en un discurso que es al mismo tiempo dominante y ajeno. El ideal normativo dice aquí: “si quieres tener un buen empleo, realizarte personalmente, ser independiente y ser socialmente reconocido, emprende”.

Pero, como señala Honneth (2006), si el reconocimiento “genuino” puede dar lugar a mayores niveles de autonomía²¹⁶, el “reconocimiento como ideología”, en cambio, señala el hecho de que el sujeto es reconocido en base a determinadas cualidades o capacidades socialmente valoradas por el orden social. Es decir, estas formas de reconocimiento operan como un instrumento cuya función, no siempre explícita pero posible de señalarse, “es integrar a individuos o grupos sociales en el orden social mediante la sugestión de una imagen positiva de sí mismos” (Honneth, 2006, p. 129). Bajo el argumento de contribuir al mejoramiento de las condiciones de los miembros de la sociedad (“más emprendedores significa más crecimiento y más empleo”, “podrás realizarte personalmente”), el reconocimiento sirve, en este caso, a la generación de actitudes conformes al sistema (un trabajador flexible, que carga con la responsabilidad de crear su propio empleo). Reconocimiento como ideología significa para Honneth inducir al sujeto, en virtud del discurso performativo, es decir de requerimientos repetidos y continuados de forma ritualizada, al tipo de autocomprensión y autotransformación que encajan en el sistema establecido de expectativas de comportamiento.

De esta forma, continúa Honneth, emergen formas de reconocimiento que son efectivas como medios de dominación social porque producen un tipo de sujeto, según el modelo de la confirmación ritual, cuya imagen de sí mismo resulta conforme a los valores sociales demandados y a la reproducción de las relaciones de dominación existentes. Como ejemplos, el autor propone:

²¹⁶ Honneth hace referencia a tres tipos de praxis, que son formas de reconocimiento: amor, derecho y solidaridad. La primera hace referencia a los vínculos afectivos, que permiten el reconocimiento de las necesidades específicas del sujeto. A esta forma de reconocimiento le corresponde una forma de menosprecio, que es la violación o el maltrato. La segunda señala que la subjetividad necesita de la praxis social del derecho para poder estructurarse como persona. La forma de menosprecio correspondiente es la desposesión de derechos. La tercera forma de reconocimiento, la solidaridad, se refiere a prácticas orientadas a que el sujeto perciba sus cualidades personales como valiosas en su comunidad. La forma de menosprecio correspondiente es la indignidad e injuria (Honneth, 1997, p. 159).

...el reconocimiento otorgado públicamente sirvió en realidad sólo a la generación y mantenimiento de una forma de autorrelación individual que se ajustaba exactamente al sistema de división dominante del trabajo: el orgullo que el “tío Tom” siente como respuesta a la reiterada exaltación de sus virtudes serviles lo hace un súbdito complaciente en la sociedad esclavista [...]; la agitadora apelación a la buena madre y ama de casa pronunciada durante siglos desde las iglesias, los parlamentos o los medios de masas hizo a las mujeres perseverar en una imagen de sí mismas que satisfacía de la mejor manera a la división sexual del trabajo [...]; y el aprecio público que disfrutó el soldado valiente y heroico generó continuamente en considerable número una clase de hombres que participó voluntariamente en la guerra a la búsqueda de fama y experiencia (Honneth, 2006, p. 131).

Estos ejemplos, señala el autor, expresan que el reconocimiento social puede tener la función de actuar como ideología generadora de conformidad: la repetición continuada de las mismas fórmulas de reconocimiento puede, sin recurrir a la coacción, producir un tipo de autoestima que suministra las fuentes motivacionales para formas de “sumisión voluntaria”.

En suma, si el ideal normativo es eficaz a la hora de anudar los discursos sociales con las prácticas de subjetivación, lo es en tanto pone en juego mecanismos de identificación y reconocimiento que llevan a los individuos, en determinados casos, a identificarse con dicho ideal. La vulnerabilidad, que es explotada por las relaciones de poder, adquiere en la actual coyuntura histórica una dimensión equiparable a los momentos anteriores a la consolidación de la sociedad salarial, al ampliarse los márgenes de incertidumbre que deben enfrentar los individuos, como consecuencia de las transformaciones del capitalismo contemporáneo en general y de la desarticulación de los derechos sociales, que hemos mencionado a lo largo de este trabajo, en particular. En ese sentido, la “liberación por desprotección” del espíritu emprendedor, hace que el ideal normativo sea una alternativa “seductora” para los individuos, puesto que su necesidad de reconocimiento en un contexto de creciente incertidumbre los lleva a recurrir a los ideales hegemónicos. La gestión de la incertidumbre requiere, como veremos, no solo un sujeto “racional”, sino un sujeto cuya fortaleza emocional, cuyo control sobre sus temores y sus deseos, le permita adaptarse a un medio constantemente cambiante.

Esa necesidad de reconocimiento puede entenderse en un doble registro, al menos distinguible analíticamente. Si, por un lado, la propia ontología del sujeto señala su necesidad de reconocimiento, por otro, sus necesidades materiales vitales deben ser satisfechas en un mercado de trabajo cuya regulación establece esa participación, bajo el imperativo de la performance individual, como condición de una ciudadanía que, como

hemos visto, tras el debilitamiento de las protecciones, se presenta como una “ciudadanía económica” (Alonso, 2007).

La identificación con el ideal normativo del emprendedor, su “aceptación” y “puesta en acción”, implica para el sujeto realizar un trabajo sobre sí. Esto no es un acto único, sino una repetición performativa. No se deviene emprendedor “de una vez y para siempre”, sino como producto de un trabajo reiterado que puede intensificarse o, contrariamente, interrumpirse. Por lo mismo, el ideal normativo no es una figura homogénea, que señalaría una “única forma” de devenir emprendedor, sino que condensa un conjunto de prácticas diversas. Implica poner en acción un “saber-hacer”, es decir unas competencias vinculadas a conocimientos que, como veremos, se vinculan a un sujeto racional, calculador, al tiempo que requiere un “saber-ser”, referido a competencias que implican un dominio sobre lo emocional, sobre los estados afectivos. Entre una y otra instancia –por decirlo sintéticamente, entre racionalidad y emociones– hay complementariedad, pero también tensiones.

En su trabajo sobre el *self* emprendedor, Bröckling (2007) ha señalado que los discursos postulan al mismo tiempo una forma racional y emocional de trabajo sobre sí. Por un lado, se espera del *self* emprendedor que sea un “economista” de su propia vida, al estilo de un sujeto racional que debe elegir estratégicamente los cursos de acción para su proyecto. Por otra parte, el emprendedor es una suerte de genio motivacional, que es capaz de movilizar voluntariamente sus deseos, emociones, aspiraciones: “...si uno le entrega a los esfuerzos subjetivos la dirección, el otro le suministra la energía” (Bröckling, 2007, p. 69). Dicho de otra forma, la dimensión racional del sujeto se vincula con las “elecciones” que el mismo debe tomar, así como la puesta en acción de sus saberes vinculados a la planificación, organización y gestión. Pero, como ya hemos mencionado, el ideal normativo no se limita a un modelo de acción o una forma de comportamiento, sino que implica un trabajo sobre sus propias emociones y estados afectivos. El ideal normativo requiere que los sujetos realicen sobre sí mismos una serie de prácticas de carácter generalmente introspectivo o reflexivo que le permitan desarrollar las competencias necesarias para “complementar” los cálculos y decisiones en un entorno cambiante. Para amalgamar una y otra instancia emerge una plétora de agentes, que operan como “managers del alma” (Brunel, 2008) o “terapeutas” (Ehrenberg, 2010): coaches, mentores, expertos, tal como se mencionó en el apartado II. Esto se basa en el supuesto de “déficit” subjetivo y en la consecuente necesidad de “acompañamiento” que requiere el sujeto para lograr la condición de ser autónomo en el marco de una narrativa terapéutica.

9.2 El emprendedor como *sujeto racional* en la sociedad de la transparencia

El sujeto emprendedor es presentado en una de sus facetas como “sujeto racional”. En la conferencia que dio lugar a la *Agenda de Oslo*, la representante de *JA-YE Europa* comenzaba su intervención con la siguiente afirmación: “Economics: What is it? Economics is the Science of Choice. Education: What is it? Education is teaching on How to Make Choices” (European Commission, 2006). El problema de la elección es central en el discurso emprendedor. En este punto acuden las competencias vinculadas a los conocimientos en gestión, como la elaboración de un Plan de empresa, la gestión de recursos, el liderazgo, la toma de decisiones, el networking y la negociación. Además, aquí entran en juego las “metodologías ágiles” como el *Lean Startup*, el Método Canvas, el *Learning by doing* y el *Design Thinking*, que hemos mencionado en el apartado segundo.

Los supuestos del discurso sobre el emprendimiento dejan entrever un tipo de racionalidad “limitada”²¹⁷ que matiza los supuestos de racionalidad de las teorías económicas clásica y neoclásica. No se trata de un sujeto fundamentalmente centrado en el cálculo de maximización del beneficio. La racionalidad de los agentes es limitada dado que nadie dispone de la totalidad de la información, nadie puede procesar toda la información disponible y no hay garantías de que exista una correspondencia entre una decisión y un resultado. De hecho, uno de los principales supuestos de las metodologías ágiles es que el emprendedor, enfrentado a la incertidumbre de un contexto en permanente cambio, no conoce ni controla toda la información, y se enfrenta a problemas parcialmente conocidos, por lo que sus soluciones se deben adaptar permanentemente. Más que un supuesto de racionalidad calculadora, se refiere a una racionalidad que sepa adaptarse a los cambios y realice decisiones y elecciones en un entorno social cambiante²¹⁸.

El discurso emprendedor presenta la imagen de individuos que se encuentran en una posición que les exige evaluar su rango de acciones –con información siempre limitada– y actuar en función a ello. Pero esta racionalidad no debe entenderse como individuos que fueran “máquinas de calcular”. Por ello, el emprendedor no es llamado simplemente a poner en juego sus conocimientos en gestión y sus facultades de cálculo, sino su imaginación y su creatividad, para resolver aquellas cuestiones donde el cálculo no ofrece respuestas. En este sentido, la economía flexible de una sociedad emprendedora supone el problema de la *elección* más que del *cálculo de maximización*. El cálculo de maximización presupone una operación formal con un resultado determinado. La elección, en cambio, es más dinámica: implica creatividad, indeterminación e incluso improvisación.

²¹⁷ Aquí la referencia es H. Simon (1983) *Models of bounded rationality*.

²¹⁸ En este punto, el discurso emprendedor traslada el problema de la “acción racional” en el entorno de las organizaciones flexibles, con todas las tensiones y contradicciones que esto conlleva (de Nanteuil, 2005), hacia el seno de la sociedad misma, lo cual abre nuevos problemas, que aquí podremos abordar solo parcialmente.

Por ello, la posibilidad de equivocarse no implica en este último caso una disfunción, sino un “aprendizaje”. Así, el individuo aparece como institución económica cuya permanencia en el mercado depende de una multiplicidad de actos de elección. El individuo emprendedor decide permanentemente²¹⁹.

Dado que se supone que los individuos se adaptan sistemáticamente a los cambios de las condiciones de su ambiente, su comportamiento puede ser influenciado por medio de la creación o eliminación de estímulos. Esto nos remite a las ideas de Foucault mencionadas al inicio:

...cualquier conducta que responda de manera sistemática a modificaciones en las variables del medio debe poder ser objeto de un análisis económico [...] Es racional toda conducta que sea sensible a modificaciones en las variables del medio y que responda a ellas de manera no aleatoria y por lo tanto sistemática, y la economía podrá definirse entonces como la ciencia de la sistematicidad de las respuestas a las variables del medio. [Esta definición], presenta una serie de intereses. Un interés práctico, si les parece, en la medida en que, cuando se define el objeto del análisis económico como conjunto de las respuestas sistemáticas de un individuo dado a las variables del medio, advertirán que es muy posible incorporar a la economía toda una serie de técnicas, esas técnicas que hoy están precisamente vigentes y en boga en los Estados Unidos, y que se denominan técnicas comportamentales (Foucault, 2007).

Un individuo racional es, en este sentido, aquel que responde sistemáticamente a los cambios en las variables del ambiente en que actúa, “es un hombre del cambio, cuya espontaneidad trabajada por las técnicas, será capaz de hacer frente a todas las situaciones que se presenten en el mercado” (Castel, 1981, p. 201). Conducirse racionalmente significa, además, actuar en forma “más racional” que los demás, con los que compite. Aquí la racionalidad remite, por su propia lógica, a la competencia²²⁰. Pero, como

²¹⁹ Si bien escapa a los objetivos de esta tesis, nos interesa señalar que las series televisivas reflejan muy bien este “neosujeto”. Uno de los casos paradigmáticos es el de *Breaking Bad*, donde uno de los núcleos de la narración pasa por “tomar decisiones”: “Look, we all in this room, we love each other. We want what’s best for each other and I know that, I am very thankful for that. What I want... what I want, what I need... is a choice. [...] sometimes I feel like I never actually make any of my own... choices. I mean... my entire life it just seems I never... had a real say about any of it. This last one, cancer, all I have left is how I choose to approach this”. Disponible en la página de IMDb: <https://goo.gl/TVN8eu> [Consulta: 11/02/2016].

²²⁰ Bröckling propone al respecto la siguiente cita de von Hayek: “...la conducta racional no es una premisa de la teoría económica, como muchas veces se presenta. La aseveración básica de la teoría es, más bien, aquella que la competencia compele a la gente a actuar en forma racional para poder mantenerse. No se basa en la suposición de que la mayoría o todos los actores del mercados sean racionales, sino al contrario: se basa sobre el supuesto de que por la competencia en general algunas

señalamos al inicio, este sujeto económico no es un agente “natural” que persigue su interés y a quien por tanto se debe dejar actuar “libremente” –en sentido de “sin intervenciones”– sino que se concibe como un sujeto “programable”: “los seres humanos son gobernables, porque son condicionables, y es más eficiente gobernarlos por medio de estímulos que por medio de la coerción inminente” (Bröckling, 2007, p. 100).

No solo el ambiente o entorno emprendedor es producto de una acción gubernamental deliberada, sino que el propio sujeto es producto de los dispositivos de poder. Recordemos que el análisis del nivel “micro” del emprendimiento se centra en el proceso de la toma de decisiones individuales y sus motivos para devenir emprendedores. En su *Manual de investigación en políticas sobre emprendimiento*, Audretsch, Grilo y Thurik se refieren al vínculo entre las capacidades²²¹ (*capabilities*) de los individuos y sus elecciones.

El “filtro de elección” (*choice filter*) [...] representa el proceso de decisión individual que realizan los emprendedores potenciales cuando se enfrentan a la elección entre la opción de emprender, en función de las oportunidades existentes que mejor se ajusten a sus capacidades, y la mejor opción “fuera” [diferentes del emprendimiento] que se les ofrecen. La relación entre riesgo y beneficio de cada opción disponible dependerá de las habilidades del emprendedor y del acceso a recursos, mientras que la decisión final entre la opción emprendedora y la opción externa será impulsada por las preferencias individuales y, en particular, por la actitud frente al riesgo (Audretsch et al., 2007, p. 6).

En primera instancia el individuo debe “elegir” entre emprender o no. Estas decisiones se conciben como dependientes tanto de los factores personales, rasgos psicológicos, la educación, las competencias y otras habilidades, los antecedentes familiares, como de las posibilidades que ofrezca el entorno. La mayor parte de estos factores se conciben como “gobernables” y son las dimensiones que hemos analizado en el capítulo siete, cuantificadas por medio de los instrumentos de medición y alentadas desde las instancias educativas, de formación y por la difusión de modelos. El sujeto emprendedor como sujeto racional es, en buena parte, un producto de los mecanismos gubernamentales.

Taylor-Gooby (2009), ha señalado que en base a los “fundamentos intelectuales” de las reformas contemporáneas de los sistemas de bienestar, se pone mayor énfasis que la política social “tradicional”, desarrollada durante el período de posguerra, en la idea de que

personas, comparativamente más racionales, fuerzan a las demás a imitarlas para poder sobrevivir” (von Hayek, 1973, p. 413. Citado en Bröckling, 2007, p. 94).

²²¹ Estos autores utilizan el término “capacidades”, mientras que en el discurso europeo suele hablarse de “competencias”. En este caso, el primer término tiene un alcance más amplio que el segundo, puesto que también contempla “los recursos necesarios para comenzar un negocio”. Otros autores, como Lündstrom y Stevenson, sí utilizan el término *competence* en sus trabajos.

el comportamiento de la población es impulsado por motivos racionales e individuales. El cálculo, la elección, son componentes fundamentales de la “ciudadanía activa” y de la tendencia a la individualización que caracterizan a los paradigmas de intervención contemporáneos.

¿Cómo se vincula en discurso emprendedor la producción de un sujeto (racional) con la producción de un “entorno adecuado”? Si los individuos actúan en base a su “elección racional”, la política pública tiene por función ofrecer un soporte para la toma de decisiones, a través de la provisión de información y generar las condiciones de negocio (medidas de financiamiento, de apoyo, fiscales, de formación, de regulación). El supuesto subyacente es que los individuos racionales independientes toman las decisiones “apropiadas” si la estructura de incentivos a la que se enfrentan y la información disponible para ellos son las adecuadas. Ahora bien, debemos interrogarnos, ¿a qué responde esta insistencia en la generación de un entorno adecuado y principalmente en la información y la comunicación sobre las condiciones de ese entorno?

Creemos que la respuesta radica en que la sociedad emprendedora puede ser entendida, utilizando una expresión de Han (2013) como “una sociedad de la transparencia”, en la que las acción pública debe facilitar que el individuo cuente con la información necesaria para poder llevar a cabo los procesos de cálculo.

Las cosas se hacen transparentes cuando abandonan cualquier negatividad, cuando se *alisan* y *allanan*, cuando se insertan sin resistencia en el torrente liso del capital, la comunicación y la información. Las acciones se tornan transparentes cuando se hacen *operacionales*, cuando se someten a los procesos de cálculo, dirección y control. El tiempo se convierte en transparente cuando se nivela como la sucesión de un presente disponible. También el tiempo se positiva como presente optimado (Han, 2013, p. 11-12. Subrayado en el original).

Recordemos al respecto el supuesto de la teoría económica sobre el emprendedor como el agente capaz de atravesar el “filtro de conocimiento”, de traducir la información (las ideas de negocios) en proyectos. Bajo esos criterios, el emprendedor debe tener las competencias o habilidades necesarias para actuar. Por ello la insistencia en formar y educar con la finalidad de poder “reconocer las oportunidades”. El emprendedor debe ser capaz de “detectar” una oportunidad de negocio –necesidades no satisfechas–, debe ver donde otros no ven, y transformarla en un proyecto de negocio. Aquí, las competencias vinculadas al discurso europeo sobre el emprendimiento se refieren a la capacidad de crear o detectar las “ideas de negocio” y poder transformarlas en “acciones” o proyectos:

El espíritu emprendedor es, sobre todo, una actitud en la que se refleja la motivación y la capacidad del individuo, independiente o dentro de una

organización, a la hora de identificar una oportunidad y luchar por ella para producir nuevo valor o éxito económico (Comisión Europea, 2003, p. 5).

Para que las oportunidades se materialicen en nuevos negocios, los emprendedores potenciales tienen que poder reconocer que esas oportunidades existen, deben poseer la capacidad y los recursos para conseguir capitalizarlas y estar dispuestos a hacerlo en lugar de realizar otras opciones potencialmente beneficiosas (tales como puestos de trabajo o el desempleo) (Audretsch et al., 2007, p. 4)²²².

Todo apoyo al desarrollo de negocios debe incluir la señalización [*signposting*] de la información y enlaces a servicios de apoyo, asistencia, asesoramiento, orientación, coaching y mentoría empresarial [*business coaching and mentorship*]. Esta asistencia podrá ampliarse también a la provisión de aptitudes específicas (por ejemplo, reconocimiento de oportunidades, planificación de negocios, gestión financiera, ventas y marketing), impartidas de manera informal (como con un sistema de mentoría) o de modo más formal, asistiendo a un curso (Comisión Europea, 2013c).

Todo opera sobre la base del principio de un juego que combina competencias y oportunidades, entre las cuales debe existir la mayor “transparencia” posible, y en base a ello los individuos optarán por el emprendimiento, o no.

Pero la acción racional no es un dato primario del sujeto, sino que es un tipo de conducta incitada. Si el individuo es capaz de realizar estas operaciones de “elección” no es gracias a su “naturaleza”, sino gracias al “entorno” y principalmente al mercado, que constituyen una suerte de instancias pedagógicas, un proceso de formación. Ese entorno no es “neutral” sino que es producto de un conjunto de relaciones de poder que lo constituyen como un espacio de producción, acumulación y circulación de valor (fundamentalmente económico). Ese entorno, donde el espíritu emprendedor encuentra su libertad gracias a las desprotecciones del trabajo, será el espacio en el cual ganarán quienes mejor sepan poner en juego sus competencias.

Poniendo al individuo en reiteradas situaciones de mercado es como aprenderá a conducirse racionalmente. Se aprende haciendo (*learning by doing*) (un proyecto de negocio, una miniempresa, etc.). Se esboza entonces un tipo de acción característica de la gubernamentalidad neoliberal: la creación de situaciones de mercado que permiten un aprendizaje constante y progresivo. La idea de la elección en situación de competencia se vincula al modo en que el individuo se ve llevado a autogobernarse en el mercado. El

²²² En el original: “For opportunities to materialize into market entry, potential entrepreneurs have to recognize they exist, possess the ability and resources to pursue them and be willing to do so rather than taking up other potentially rewarding outside options (such as present or alternative employment positions or unemployment)” (Audretsch et al., 2007, p. 4).

mercado se concibe como un proceso de autoformación del sujeto económico, como un proceso subjetivo auto-educador y auto-disciplinario mediante el cual el sujeto aprende a conducirse. El proceso de mercado construye su propio sujeto (Dardot & Laval, 2009).

Pero si nos quedáramos con esta idea de un sujeto racional en una sociedad emprendedora transparente, estaríamos omitiendo otros elementos que constituyen el ideal normativo y que conforman los puntos de apoyo normativos del ideal y que se corresponden con las características culturales de las sociedades contemporáneas. Como hemos dicho más arriba, bajo el supuesto de una decisión racional y voluntaria por “emprender” operan mecanismos que explotan la vulnerabilidad subjetiva y la necesidad de reconocimiento de los sujetos para inscribirlos en lo solicitado por el sistema social. En concreto, en el siguiente punto nos interesa mostrar que enfocada críticamente la “libertad” de elección del sujeto racional se presenta menos como una expresión de su autonomía que como un mecanismo que lo conduce a una “sumisión voluntaria”, por retomar la expresión de Honneth.

9.3 Libertad y sujeción

Según el discurso emprendedor, los sujetos son formalmente libres de optar o no por emprender, por lo que esta decisión correspondería a una adhesión voluntaria. Esta elección se vincula con la idea de un *locus interno de control*, por el cual se valora socialmente y se inducen explicaciones sobre las decisiones de los individuos que ponen el peso sobre su personalidad o rasgos psicológicos, en detrimento de explicaciones socio-estructurales.

Según este modelo, podría decirse que la forma en que los individuos se “sujetan” a la norma tiene que ver con una decisión personal, libre, voluntaria y consciente. Pero lo que este modelo no manifiesta es que, como sostendremos a partir de los trabajos de Jean-León Beauvois (2008), la representación del comportamiento en términos de libertad y su atribución causal a factores internos de los individuos, da como resultado un *compromiso* y *adhesión* a conductas que, generalmente, son inducidas mediante dispositivos de poder, en el sentido al que nos hemos referido al “reconocimiento como ideología”. En nuestro caso, esto representa el ajuste de la subjetividad a los mecanismos sociales que constituyen al ideal normativo.

En efecto, el problema de la elección que realiza el sujeto racional antes mencionado remite a la idea de “libertad” de los sujetos. Pero esta libertad no es aquello que se opone al gobierno, según el modelo del derecho y la ley. Hemos señalado al inicio que el neoliberalismo, a diferencia del liberalismo clásico, no asume la libertad de los sujetos como algo “natural” o dado, sino que debe producirla. Como forma de

gubernamentalidad, el neoliberalismo requiere la libertad como elemento de apoyo de las estrategias de competencia (Read, 2009). Tal como señala Foucault:

la nueva razón gubernamental necesita libertad; es más, el nuevo arte de gobernar consume libertad: es decir, que está obligado a producirla [...] al mismo tiempo ese liberalismo no es tanto el imperativo de la libertad como la administración y la organización de las condiciones en las que se puede ser libre (Foucault, 2007, p. 84).

La libertad no es un límite al gobierno sino un elemento integral de su estrategia. Dardot y Laval (2009) han señalado que la proliferación de “situaciones de mercado” en las que se organiza por diversos medios “la libertad de elegir” tienen, paradójicamente, un efecto de sujeción. Demandan el despliegue de cálculos individuales y provocan el compromiso de los sujetos en los cursos de acción inducidos que asumen como propios. Esto da lugar a un “consentimiento paradójico”: un individuo con autonomía y con intereses que no puede “no jugar” en una relación asimétrica cuyas reglas asume pero no controla. Es el hecho de participar asumiendo las reglas lo que lleva a aceptarlas y a comprometerse con ellas. La participación en las elecciones que los mecanismos de poder nos incitan a efectuar, genera también adhesión a sus reglas y una movilización subjetiva a veces paradójica o ambivalente.

La apelación a la autonomía y la difusión de una noción del sujeto como individuo autónomo se enfrenta a la paradoja entre la normatividad implícita en un discurso que apela expresamente a la autonomía, al mismo que desplaza al individuo la carga de su inserción laboral (y por tanto social), pero que omite o alude tangencialmente mediante perífrasis y eufemismos a las estrategias heterónomas mediante las que se induce el cambio psicológico, cultural o de mentalidad que, se supone, el sujeto debe realizar en sí mismo y por sí mismo para ingresar, reingresar o permanecer en la esfera laboral (Miravet Bergón, 2014).

Dicho de otra forma, existe una contradicción entre el modelo explícito del sujeto autónomo que se promueve y requiere, y la desconfianza o sospecha implícita hacia este mismo sujeto, basada en la concepción del individuo como un ser vulnerable o deficitario, propenso a caer en la trampa que representan las prestaciones sociales que conducen a la dependencia. La conjunción de autonomía e individualismo conduce a una paradoja que ha sido resumida por Culpitt: “...sólo aquellos que pueden ser salvados por su propio esfuerzo obtendrán la ayuda que necesitan” (Culpitt, 1999, p. 156. Citado en Crespo y Serrano, 2007).

Sobre esta “libertad de elección”, Jean León Beauvois, en su *Tratado de la servidumbre liberal*, analiza lo que Zizek llama, en el prólogo del libro, “el centro nervioso de la ideología liberal”:

...la libertad de elección, basada en la idea del sujeto ‘psicológico’ dotado de propensiones naturales, que tiene que darse cuenta de su verdadero yo y de sus potenciales, y que es, en consecuencia, el responsable máximo de su éxito o de su fracaso, es el ingrediente clave de la libertad liberal [...]. La ideología dominante se esfuerza por vendernos la mismísima inseguridad causada por el desmantelamiento del Estado de bienestar como la oportunidad de alcanzar nuevas libertades” (Zizek, 2008, p. 7).

El núcleo del análisis de Beauvois, que en este punto se complementa con los análisis de Butler y Honneth sobre la sumisión, es el siguiente: en las sociedades liberales-democráticas, las formas de dominación logran imponerse con más eficacia si aquello que se solicita a los individuos logra ser atribuido a la propia decisión de los individuos y no a una imposición externa.

Lo que posibilita la “elección” no es un dato natural, sino una construcción de las relaciones de poder. Dicho gráficamente, si se obligara a los individuos a ser emprendedores y/o trabajadores autónomos, probablemente se encontrarían resistencias. Si, en cambio, los individuos pueden “elegir libremente” ser emprendedores o autónomos, es más probable que puedan optar por ello. Esta elección viene impulsada por la acción pública, que ofrece el emprendimiento como ideal, ofrece determinados recursos y un ambiente propicio para ello.

Como ya hemos dicho, el discurso emprendedor asocia emprendimiento y autoempleo. En la teoría económica, ese vínculo se asocia a la idea de “locus de control interno”, proveniente de la psicología. Es decir, se recontextualizan ciertos elementos discursivos de la psicología, para explicar el vínculo entre la preferencia por el autoempleo y el emprendimiento.

Otro rasgo psicológico [de las personas emprendedoras] es la creencia innata de una persona en que su rendimiento depende en gran medida de sus propias acciones en lugar de factores externos. Los psicólogos llaman a esto “tener un alto locus de control interno”. Dado que el autoempleo a menudo ofrece una mayor posibilidad a los individuos de actuar discrecionalmente en el trabajo que lo que lo permite un empleo en relación de dependencia, se deduce que aquellos con un alto locus de control interno pueden tener una mayor probabilidad de ser trabajadores por cuenta propia (Parker, 2004, p. 76)²²³.

²²³ En el original: “Internal locus of control. Another psychological trait is a person’s innate belief that their performance depends largely on their own actions rather than external factors. Psychologists call this ‘having a high internal locus of control’. Since self-employment often offers greater scope for individuals to exercise their own discretion at work than does paid employment, it follows that those with a high internal locus of control might have a greater probability of being self-employed”.

...la preferencia por el autoempleo depende de la actitud hacia el trabajo por cuenta propia (evaluación personal de la conducta), la norma subjetiva (la presión social percibida para llevar, o no, a cabo la conducta) y la percepción del control del comportamiento (percepción de facilidad o dificultad para llevar a cabo la comportamiento) (Verheul, Thurik, Grilo, & Van der Zwan, 2012, p. 327)²²⁴.

Aquí, el discurso sobre el emprendimiento supone que el locus del control interno implica mayor inclinación de los individuos a “optar” por el trabajo autónomo / emprendimiento, sumado, en la segunda cita, a la percepción de una norma social que opera como “presión” por llevar a cabo o no la conducta y que nos remite a la idea de “valoración social” de los emprendedores que encontramos en las diversas recomendaciones y medidas adoptadas por los gobiernos. En base a su control interno –y a la presión social que perciba–, el individuo se supone “libre” de elegir entre una opción y otra. Precisamente en este punto es pertinente la reflexión de Beauvois.

En su análisis de los procesos sociopsicológicos, Beauvois propone distinguir entre las *determinaciones* de las conductas (causalidad en el sentido del principio de covariación), que a menudo nos son desconocidas, y las *significaciones* que le atribuimos a esas conductas. El problema, señala el autor, es que usualmente tienden a confundirse, a presentar las significaciones como determinaciones, o a presentarse como indistintas. Esta oposición no se remite a una verdad y un error, sino que son dos órdenes de fenómenos que derivan de distintos procesos de conocimiento. La tarea de un análisis crítico es detectar las significaciones que se ofrecen como determinaciones.

Creemos que esta reflexión resulta particularmente pertinente en relación al discurso emprendedor, dado que tiende a subordinar el peso de las variables socio-estructurales en beneficio de las explicaciones internas de las conductas que llevan al éxito. Recordemos lo que hemos mencionado sobre la “narrativa terapéutica” del discurso emprendedor. Siguiendo a Beauvois, podemos agregar al respecto que aquello que el discurso emprendedor presenta como determinaciones de las conductas, son significaciones que emergen de un conjunto de saberes que determinan lo que es esperado y socialmente valorado de un trabajador: “...en nuestras democracias liberales la internalidad parece ser un modo de pensar estadísticamente asociado al valor social, e incluso al valor meramente económico” (Beauvois, 2008, p. 82). También cabe recordar aquí la idea de Ehrenberg (1998, p. 233), cuando señalaba que la autonomía y la iniciativa individual pasan a ser “el principal criterio de valor de la persona”.

²²⁴ En el original: “the preference for self-employment depends upon the attitude towards self-employment (personal evaluation of the behavior), the subjective norm (perceived social pressure (not) to perform the behavior) and perceived behavioral control (perceived ease or difficulty of performing the behavior)”.

La internalidad se vincula al éxito social, no porque las creencias internas sean más o menos veraces, sino porque tienen un reconocido valor o utilidad social por parte, fundamentalmente, de lo que Beauvois llama “evaluadores” (profesores, trabajadores sociales, directores de recursos humanos, técnicos de los servicios de empleo, etc.). Pero cuando se interroga a una persona sobre las causas de su conducta, las respuestas no dependen de un acceso a la interioridad²²⁵ sino a “saberes” que esa persona tiene –por sus diversas instancias de socialización– que utiliza para enunciar una respuesta. Como mencionábamos más arriba, en su anhelo de reconocimiento, el sujeto se enfrenta a categorías sociales que él no ha creado y que lo interpelan. Dicho de otra forma, el sujeto “hace uso” de los discursos o significaciones sociales de las que dispone, para dar sentido a sus acciones.

Beauvois (2008, pp. 126-128) propone el siguiente retrato de las normas que deben satisfacer las *significaciones* de las conductas individuales, que el “conocimiento evaluativo” instala como *determinaciones* de esas conductas y que, a nuestro entender, se corresponden en buena medida con el ideal normativo del emprendedor: (i) Internalidad y personología: ver en uno mismo, fundamentalmente en sus rasgos de personalidad, el origen de lo que uno hace y de lo que le sucede; (ii) identidad: intentar reconocer en las situaciones que uno se encuentra y a través de las significaciones de las propias conductas “esa realidad que eres tú mismo”, lo cual constituye “tu bien máspreciado”; (iii) individualidad: no compartir esa realidad con nadie, ser independiente de cualquier categoría. Esa realidad que uno es, no es la de un campesino, un obrero o una mujer. Además, esa individualidad debe ser distinguida de la de los otros, “siempre debes encontrar una significación que te sea propia”. Y cuando sea posible, se debe procurar auto-affirmarse, “sacar a relucir” esa realidad cuando nos encontramos con otros²²⁶; (iv) autosuficiencia: encontrar en uno mismo no sólo la fuente de las necesidades propias, sino las posibilidades que se tienen de satisfacerlas. En relación a estas características, Beauvois señala:

Estos son los grandes rasgos del ideal psicológico en el que flotamos, o más bien en el que nos hundimos, de tan evidente como es hoy que el valor social que se asocia a las personas [...] finalmente no está hecho para hacernos más felices, ni siquiera a aquellos de entre nosotros que han comprado caro. Porque siempre estamos, como con la internalidad, confrontados al valor

²²⁵ Recordemos el “conócete a ti mismo” que el experto en psicología recomendaba en las jornadas de *Navarra Jobs* o las preguntas del modelo de la efectuación “: “¿Quién soy? ¿De qué soy capaz?”. Supra 6.3.2 p. 220.

²²⁶ Por mencionar un ejemplo, en las jornadas *Innovation Week* se señalaba la importancia de crear una “marca personal que nos distinga”, definida como “una respuesta emocional ante una imagen, nombre de una empresa o persona”. Al respecto, Risto Mejide indicaba sobre su experiencia personal que cuando comenzó a tener repercusión mediática y social “ese es el sonido del éxito. Había provocado una respuesta emocional. Estaba logrando crear mi marca personal y mi posicionamiento”. Ž

social, ese ideal permite establecer diferencias de valor entre la gente según se acerquen más o menos, con las significaciones que den de sus conductas, a un prototipo el ideal que realizaría todos esos rasgos. La valorización discursiva de estos rasgos en la descripción que uno hace de sí mismo abre las puertas, como la internalidad que implica, al rango prestigioso de GERR [Gente Eminentemente Respetable y Remunerable]²²⁷ (Beauvois, 2008, p. 128).

Por poner un ejemplo de varios posibles sobre cómo la norma de internalidad está presente en el discurso emprendedor, veamos la pregunta que encontramos en el *Autodiagnóstico de competencias emprendedoras*, propuesto en el portal del Ministerio de Industria, Energía y Turismo de España.

ANTE LOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA GESTIÓN DE UNA EMPRESA PROPIA: ¿CÚAL DE ESTAS RESPUESTAS LE PARECE MÁS ADECUADA?

- Es un reto personal. Para un emprendedor enfrentarse a los problemas de la empresa es un reto personal, una forma de aprovechar su capacidad de iniciativa y poner a prueba sus facultades.
- Seré capaz de salir adelante. Si otros son capaces de salir adelante ante las dificultades y afrontar las complejidades de la actividad empresarial, yo también podré hacerlo.
- Las dificultades se superan con el apoyo de tu entorno. Las dificultades se superan por el reconocimiento social que recibes de tu entorno, el apoyo de la familia, de tus empleados, proveedores y de tus clientes²²⁸.

Las respuestas ofrecidas pasan de la internalidad a la externalidad, siendo la primera de ellas la más valorada en un contexto que incita y señala como positivo asumir “retos personales”. En este sentido, el discurso emprendedor supone una internalidad cuyas características son las esperadas –las socialmente valoradas– por un mercado de trabajo flexible y por un conjunto de instituciones (educativas, de asistencia) que tendencialmente adoptan el modelo de la empresa –mejora de la performance, competencia– como modelo de organización.

Pero esta “internalidad”, que ciertamente comporta una marcada individualización, no debe ser entendida como vinculada a un individuo asilado. Al contrario, desde su iniciativa, el emprendedor debe saber vincularse, asociarse, relacionarse para poder llevar a cabo sus proyectos.

²²⁷ A diferencia de los GERR, los GPRA son “Gente Potencialmente Reeducable para Asistencia”. Beauvois muestra que los primeros se vinculan a la “norma de internalidad” mientras que los segundos son “externos”.

²²⁸ Disponible en: <http://goo.gl/2bLyPF> [Consulta: 11/04/2015].

9.4 El emprendedor en la “ciudad por proyectos”

Si es cierto que el discurso emprendedor pone en el centro al individuo, no debe confundirse esta idea del individuo racional y psicológico con la idea de un individuo “aislado”. El discurso emprendedor, en línea con el management y las teorías organizacionales de la empresa, valoriza la dimensión colectiva o colaborativa del trabajo. Una forma de comprender la faceta relacional del emprendimiento es la noción propuesta por Boltanski y Chiapello (2002) de la “ciudad por proyectos”²²⁹. Esta idea se basa en una analogía con la “organización por proyecto” –expresión utilizada frecuentemente en la literatura managerial analizada por los autores– y hace referencia a un tipo de organización cuya estructura se compone de una multiplicidad de proyectos que integran diversas personas. Es una estructura-red, en lugar de una estructura piramidal de tipo burocrática.

En la ciudad por proyectos, el “principio superior común”²³⁰ con el cual se mide a las personas y las cosas es la *actividad*. En la “ciudad industrial”, forma anterior a la ciudad por proyectos, la actividad se confunde con el trabajo regulado, por lo que la *actividad* por excelencia corresponde a los trabajadores asalariados, quedando fuera otras formas de actividad, cuyo ejemplo más notorio es el trabajo doméstico. La actividad en la ciudad por proyectos, en cambio,

...supera las oposiciones entre trabajo y no trabajo, entre lo estable y lo inestable, entre el asalariado y el no asalariado, entre lo interesado y lo voluntario, entre lo que es evaluable en términos de productividad y lo que no siendo medible escapa a toda evaluación contable (Boltanski & Chiapello, 2002, pp. 163-164).

Esta propuesta nos permite comprender lo que hemos llamado la “universalización” del alcance del ideal normativo del emprendedor, cuando se presenta como válido “para todos” y en diversos ámbitos de la vida de las personas. La “actividad” como criterio de valor social de las personas se desplaza más allá del empleo asalariado. De hecho, uno de los ejemplos señalados en la literatura managerial analizada por los autores, propone reemplazar el concepto de “empleo” por el concepto de “cartera de actividades” –también llamado portfolio de proyectos– que contiene diferentes categorías de trabajos. En una cita del gurú Bob Aubrey propuesta por los autores encontramos esta idea:

El trabajo a cambio de unos honorarios ofrece, gracias a la multiplicidad de clientes, una cierta garantía de actividad; el trabajo de autoformación contribuye a mejorar las posibilidades de permanecer en actividad, y el

²²⁹ El concepto de ciudad (*cit  *) utilizado por los autores no se refiere al espacio urbanístico, que en francés suele referirse como *ville*, sino en el sentido de un espacio moral común, próximo a la noción de civilidad.

²³⁰ Esta noción proviene de un trabajo anterior de Boltanski y Th  venot (1991) *De la justification : les économies de la grandeur*.

trabajo voluntario permite crear redes sociales fuera del trabajo, participar activamente en la evolución hacia un mundo mejor y transmitir nuestra sabiduría a los demás (Aubrey, 1994. Citado en Boltanski & Chiapello, 2002, p. 164).

Esta concepción del empleo como actividad vinculada a un portfolio de proyectos “más allá del empleo asalariado”, la encontramos también en nuestra entrevista con una de las personas encargadas de coordinar el Taller de emprendimiento. Al respecto señalaba:

...yo tengo siempre la frase de que es más fácil buscar clientes que buscar trabajo. [Se trata de] que tú puedas realizar algo profesional y se lo puedas facturar a determinadas empresas sin que esas empresas te pague un sueldo (EIC12).

A esta “actividad” orientada al trabajo productivo deben agregarse los elementos del discurso emprendedor que llaman a “actividades” como el voluntariado: “la experiencia práctica del emprendimiento también puede adquirirse al margen de la educación. Debe animarse a la juventud para que desarrolle su capacidad de emprendimiento mediante el aprendizaje informal y no formal, como el voluntariado” (Comisión Europea, 2013c, p. 6). Y para completar la universalización de los dominios en los que la *actividad* –podríamos decir la actitud emprendedora– es valorada y requerida, recordemos lo señalado por la Comisión, en cuanto a que el espíritu emprendedor “es un factor clave para todos” (Comisión Europea, 2009: 11) [...] “en la vida cotidiana, en casa y en la sociedad” (Comisión Europea, 2007: 3).

Pero la actividad, que trasciende las fronteras del trabajo productivo, no puede ser pura potencia, sino que requiere materializarse en un proyecto. De lo contrario, estaríamos frente a “flujos, sin que nada pudiera estabilizarse, acumularse o cobrar forma. [...] El proyecto es, precisamente, una proliferación de conexiones activas que propicia el nacimiento de formas...” (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 156). La actividad se orienta hacia la generación de proyectos o bien a integrarse en proyectos ajenos, es decir, a insertarse en redes, a romper el aislamiento y encontrarse con personas cuya proximidad haga posible la emergencia de un proyecto. La competición y la colaboración son llamadas a una convivencia, condensada en lo que el discurso managerial suele llamar “coopetición”.

Este supuesto se manifiesta con claridad en los numerosos eventos sobre emprendimiento. Uno de los principales objetivos de este tipo de reuniones es que los emprendedores actuales o potenciales puedan interactuar con otros, de modo de que afloren nuevas ideas de negocio o proyectos de colaboración.

...las universidades, espoleadas por la Estrategia de Lisboa, han aprendido que deben ampliar su misión educativa más allá de los contenidos

tradicionales para formar y orientar con los ojos puestos en la utilidad social y económica. Ya no es tan importante tener un título como participar, saber hacer, encontrar aliados y convencer del valor de nuestros proyectos a aquellos que puedan llegar a ser nuestros socio (FUE, 2012, p. 7).

La dinámica de “Speed Networking”, que observamos en el *Pamplona Innovation Week*, apuntaba precisamente a esto: su coordinadora nos comentaba “se trata de conocer los proyectos de otras personas y ver con quiénes se podrían establecer redes”²³¹. Las competencias comunicativas y el “trabajo en equipo” son centrales en esta lógica.

La ciudad por proyectos es el escenario propicio para trayectorias vitales flexibles. “La vida es concebida como una sucesión de proyectos”, sostienen Boltanski y Chiapello. El horizonte finito de un proyecto no debe ser motivo de desánimo, sino de búsqueda de un nuevo proyecto. “Lo que importa es desarrollar la actividad, es decir, no estar nunca falto de proyectos, falto de ideas, tener siempre alguna cosa a la vista, en preparación, junto a otras personas cuya voluntad de hacer algo facilita la puesta en contacto” (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 165). Como ejemplo es ilustrativa la siguiente cita:

Cooperación y trabajo en red: los estudiantes deben adquirir cada vez más competencias en ámbitos tales como la capacidad de cooperar, trabajo en red, aprender a asumir nuevos roles (European Commission, 2006).

El proyecto como materialización de la actividad arrastra al concepto clásico de trabajo, obligándolo a escapar de los límites que lo regulaban. La actividad organizada en proyectos tiende a difuminar los límites entre espacios/tiempos profesionales y espacios/tiempos personales, por lo que trabajo y vida se entrecortan mutuamente (Riesco, 2001). Es la ampliación del “saber hacer”, propio de la lógica de las calificaciones, hacia las competencias vinculadas a la comunicación, la expresión, la socialización.

La misma idea de “trabajo autónomo” que está asociada al emprendimiento queda comprendida en esta lógica. Su autonomía es perfectamente compatible con la necesidad de establecer redes: subcontratación, trato con el cliente, proyectos conjuntos, saber comunicar, saber venderse, inspirar confianza, etc. El aislamiento asfixia al trabajador autónomo-emprendedor. Lejos de estar atado a un puesto, el emprendedor se muestra flexible, adaptable, polivalente, se adapta a los cambios.

Aunque todos los individuos se suponen potencialmente dotados de la capacidad de entablar relaciones en la sociedad-red, algunos entre ellos concretan en su persona esta potencialidad de forma ejemplar: “Entre ellos se hallan, en primer lugar, los jefes de proyecto y los *managers* (en contraposición a los antiguos cuadros directivos) pero también los *coaches*, que *despiertan*, acompañan el desarrollo de los *managers* y practican

²³¹ Notas trabajo de campo.

‘el arte de hacer brotar los espíritus’”²³² (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 171). Estos agentes, como hemos señalado, son fundamentales a la hora de acompañar el proceso de devenir emprendedores en el marco de una narrativa terapéutica. Son los puntos de apoyo a partir del cual el individuo puede realizar un trabajo sobre sí mismo.

9.5 El trabajo sobre sí mismo

El modelo de sujeto en el discurso emprendedor se basa sobre el supuesto de la capacidad del individuo para lograr con energías propias una mayor autonomía, autorrealización y soberanía sobre su propia vida. Existe en estos mecanismos un presupuesto de acceso directo a los procesos internos. Parecería ser suficiente con “mirar en nuestro interior” para descubrir las causas –las determinaciones– de los sucesos (Beauvois, 2008). Para ello, el discurso emprendedor apunta a hacer visible un “ser en potencia” que por circunstancias adversas no llegaría a ser realidad. Es decir, las debilidades son interpretadas como fortalezas subdesarrolladas, mantenidas en latencia y que esperan ser activadas.

Para activarlas, las prácticas propuestas por el discurso del emprendimiento se despliegan en el campo educativo y de formación, pero también se gobierna “a través del ejemplo” de los modelos culturales. Es decir, como hemos visto, el desarrollo de las competencias emprendedoras se promueve tanto desde las instancias educativas –formales e informales– hasta las actividades de formación para el empleo, al mismo tiempo que se promueven modelos de emprendedores como estrategia comunicativa. En esos ámbitos, las prácticas de desarrollo de las competencias emprendedoras se apoyan sobre una variada ingeniería psicológica.

La gestión del “sí mismo” descansa, en buena parte, sobre el supuesto y la convicción de alcanzar aquello que uno quiere alcanzar. Ejemplos de ello son las exigencias de una “formación continua” y el “aprender a aprender” –lema central del proceso de Boloña– que son aislados como procesos y presentados como portadores de valor en sí mismos. Es decir, los propios procesos de aprendizaje se valoran de forma positiva. No se trata simplemente de aprender para algo, “sino del aprendizaje de una disposición a aprender, la cual está pensada para un sujeto orientado al mercado y siempre adaptable a los cambios de condiciones” (Bröckling, 2007). El sujeto, conceptualizado de este modo, mantiene una actitud de “disposición”, siempre activa.

²³² El último fragmento entrecomillado corresponde al gurú del management Bob Aubrey (Aubrey, 1990) *Savoir faire savoir*, Paris, InterÉditions. Es interesante destacar que Aubrey, dentro del campo de la literatura managerial, comenzó a principios de la década de 1990 a promover la figura del “empresario de sí”. Véase Laval y Dardot (2009), en particular el capítulo 13 “La fábrica del sujeto neoliberal”.

...se sostiene que los métodos de enseñanza tradicional, basados en la transmisión de información, no son adecuados para enseñar competencias emprendedoras. Existe un consenso al respecto en la mayor parte de la literatura no académica revisada, que enfatiza una educación centrada en el estudiante, auto-dirigido (*self-directed*), personalizado, interactivo, cooperativo, flexible, basado en proyectos, que incluya desafíos o aprendizaje basado en problemas y un aprendizaje reflexivo y basado en el descubrimiento²³³ (European Commission, 2015a, p. 59. La traducción es nuestra)²³⁴.

Estos mecanismos reposan sobre modelizaciones de la interioridad que permiten vincular esa interioridad a técnicas de sí orientadas a la eficacia. Por ejemplo, la inteligencia emocional –que se encuentra presente en diversas actividades y módulos de formación– es presentada como un proceso cognitivo que es posible aprender y gestionar personalmente (Brunel, 2008). La toma de conciencia y la regulación de las emociones se derivaría de capacidades comportamentales y cognitivas ligadas unas a otras como: tomar conciencia de sus emociones; aprender a regularlas, fundamentalmente aquellas que son consideradas “perturbadoras”; aprender a poner las emociones al servicio de un objetivo; aprender a reconocer las emociones de otros y compartirlas (empatía) o rechazarlas; saber gestionar las relaciones actuando sobre las emociones de otros y regulando sus sentimientos (Zangaro, 2011b).

En nuestro trabajo de campo, hemos podido identificar además técnicas basadas en la programación neurolingüística (PNL), como el caso de *Lego Serious Play*, que también son utilizadas tanto en los Talleres y jornadas sobre emprendimiento como en las actividades de formación universitarias.

...todo viene de temas neurológicos, de que se supone que mientras estás creando con las manos, estás uniendo las fichas, tu cerebro funciona más rápido y consigues activar zonas del cerebro que sin más, con un papel y un boli delante no se activan. Es una forma de sacar partido a todo el potencial que tenemos. La base viene un poco de esa teoría²³⁵.

En sus análisis sobre las prácticas manageriales, Brunel (2006, 2008) muestra que subyace a estos discursos una noción de la subjetividad gobernada por procesos conscientes,

²³³ Recordemos en un sentido similar lo expresado por nuestro entrevistado perteneciente al Departamento de Educación de Navarra, *supra* punto 6.2.3 p. 207.

²³⁴ En el original: “It is instead argued that traditional teaching methods such as lectures and information processing are not well-suited to teaching entrepreneurial and conceptual competences. There is consensus on this in most of the non-academic evidence reviewed, which emphasises: student-centred, self-directed, personalized, interactive, cooperative, flexible, project based, including challenge or problem-based, discovery and reflective learning”.

²³⁵ Esta referencia proviene de una emprendedora entrevistada (E9, M, 34) que, como parte de su emprendimiento, trabajaba como coach de emprendedores.

accesibles por medio de un trabajo de introspección. La interioridad y el “yo” pueden ser aprehendidos por un proceso reflexivo a partir del cual devienen objetos de trabajo. La influencia de procesos inconscientes es limitada en relación a los procesos conscientes. Abriéndose a sí mismo, el individuo podrá devenir actor de su propia historia y vivir de acuerdo a sus preferencias fundamentales y “realizarse”.

Las teorías de la personalidad que subyacen a estos discursos postulan de manera más o menos explícita la existencia de una identidad fundamental y auténtica que sería la portadora de las preferencias de cada individuo. La estructura psíquica no es representada como esencialmente conflictiva (Ehrenberg, 1998). Los problemas de personalidad se conciben como producto de malos aprendizajes o hábitos, que pueden reaprenderse, “corregirse” o reprogramarse. El potencial de la persona puede liberarse si se reconocen esos obstáculos. El objetivo de la formación va a consistir en acrecentar la capacidad de abordar reflexivamente sus propios sentimientos, saber reconocer sus debilidades, sus fallas y sus miedos.

[El autosabotaje hace referencia a] pensamientos o comportamientos que provocan obstáculos en la consecución del objetivo que se dice pretender. [...] Gran parte de los pensamientos o comportamientos de autosabotaje son hábitos inconscientes. Como todos los hábitos, al hacerlos conscientes dejan de ser un hábito, y pasan a ser una elección²³⁶.

Nos interesa destacar que las formas de trabajo de sí se adoptan a partir de un trabajo reflexivo, como un trabajo que requiere un repliegue del sujeto sobre sí: “...los métodos auto-reflexivos parecen estar ganando terreno en todos los niveles de educación [emprendedora]” (European Commission, 2015, p. 74). De esta forma, el modelo de las competencias emprendedoras puede ser considerado como una práctica de gestión reflexiva, que busca permitir al individuo construir poco a poco su posicionamiento social teniendo en cuenta todo el tiempo su persona. La reflexividad se define como la capacidad dada a un individuo de considerar su propia situación y su actividad, ponerse a sí mismo, de manera consciente, como el objeto de un discurso sobre sí mismo y una práctica sobre sí mismo, con el objetivo de, en nuestro caso, adaptarse al ideal del emprendedor.

Siguiendo las ideas de Beauvois antes mencionadas y los aportes de Brunel (2006), podemos decir que el uso de la reflexividad contribuye a reproducir las relaciones sociales de poder, en la medida en que reposa sobre la creación de una adhesión voluntaria, producto de la alianza entre: de un lado, una forma de regulación social que se presenta como “democrática”, en cuanto supone y enuncia la libre elección de los individuos y los lleva a sentirse responsables de sus propias situaciones; por otro, una ideología que sobrevalora los criterios psicológicos en cuanto determinantes de los comportamientos y que enuncia la posibilidad dada a cada individuo de seguir los criterios de performance

²³⁶ Notas trabajo de campo: *Navarra Jobs* / CEIN.

(confianza en sí mismo, autonomía, sentido de la responsabilidad, asertividad, etc.) designando a la vez al individuo ideal como un miembro plenamente desarrollado de la sociedad contemporánea. El poder se ejerce de esta forma por una suerte de demostración hecha a cada uno de que tiene la potencialidad de responder a los valores socialmente reconocidos, es decir, a los criterios de performance del sistema.

La idea de reflexividad define cuáles son los objetos pertinentes a abordar en una situación determinada y la manera de abordarlos. Se centra sobre la posibilidad de que el individuo cambie él mismo o cambie sus relaciones. Se invita a los individuos a reflexionar sobre su persona y su sistema relacional antes que sobre las lógicas organizacionales, sociales o políticas que se ejercen en torno a él y a través de él. Es en este sentido que diversos autores hablan de una reflexividad “narcisista” en la cual el análisis de la situación se centra sobre el sujeto mismo antes que sobre las condiciones que lo rodean (Brunel, 2008; Gaulejac, 2009).

El discurso emprendedor, en línea con los discursos manageriales, suele exaltar o sobredimensionar la capacidad individual de cambiar, mejorarse y elegir su vida. El “yo auténtico” es el fundamento y esencia de la subjetividad. Es un “interior” frente a la exterioridad del mundo. Ese “yo interno” es capaz de captar lo que externamente lo altera, y avanzar hacia la autenticidad y autonomía. Este proceso se basa en el supuesto de que las limitaciones externas son comportamientos aprendidos en la periferia del yo auténtico. De esta forma, el sujeto puede tomar conciencia de esas defensas a partir de una mirada reflexiva y así liberarse de las ataduras que le impiden expresar su autenticidad.

Ahora bien, los análisis críticos sobre esta temática han señalado que las formas relativas al “sí mismo” o al “yo” no son dadas naturalmente sino que son social e históricamente construidas. Además, la reflexividad o la consciencia de uno mismo no son acciones directamente introspectivas, sino que son “mediadas” por teorías o saberes que son portadoras de un imaginario sobre el sí mismo característico de una sociedad y una época y que no es un mecanismo neutro sino que constituye la forma específicamente humana de regular el flujo de la vida social.

De modo que, retomando el sentido de la performatividad del discurso señalado en el primer capítulo, la práctica “devenir emprendedor” puede entenderse como la repetición de los actos indicados por el ideal normativo, el cual supone una “esencia” o “internalidad” que está “en todos” y puede “liberarse”, a partir de un trabajo del individuo sobre sí mismo. “Devenir emprendedores” puede ser señalado como producto de la repetición de acciones que anticipan una “revelación fidedigna del significado” de una “internalidad” subjetiva que permite al sujeto resolver los déficits para poder ajustarse a los requerimientos de la sociedad. De esta forma, el “trabajo sobre sí” da lugar al desenlace de la trama de la narrativa del emprendimiento.

9.6 La narrativa terapéutica: trabajo subjetivo y devenir

Eva Illouz (2007) ha señalado que cuando se examinan los supuestos subyacentes en la mayor parte de los libros que utilizan un lenguaje terapéutico, emerge un patrón que estructura la narrativa terapéutica, que se caracteriza por establecer un ideal de salud o de autorrealización a partir del cual se define *a contrario* una amplia variedad de “disfunciones”. Es decir,

...las conductas no saludables en términos emocionales se deducen de una referencia implícita a y una comparación con el modelo e ideal de la ‘vida plenamente autorrealizada’. [...] Al postular un ideal de salud indefinido y en constante expansión, todas las conductas a contrario podrían calificarse de “patológicas”, “enfermas”, “neuróticas” o simplemente “inadaptadas”, “disfuncionales” o, en términos más generales, “no autorrealizadas” (Illouz, 2007, p. 105).

Pero, continúa la autora, la normalidad y la autorrealización como objetivos de la narrativa del yo, no adoptan un contenido positivo definitivo. Es decir, la “normalidad” se desplaza permanentemente por lo que “se convierte en una categoría cultural que genera un juego de Sísifo de diferencias” (Ibídem). Según lo expuesto a lo largo del trabajo, es posible sostener que el ideal normativo del emprendedor opera con un patrón similar. El ideal se define a contrario de lo que hemos englobado bajo el rótulo de la “semántica del empleo asalariado”, caracterizada, por el propio discurso emprendedor, por la pasividad, la dependencia, la falta de ambición, la rutina, la rigidez, etc.

Como hemos señalado, en la narrativa terapéutica del discurso emprendedor el trabajo sobre sí tiene carácter “terapéutico” o “reparador”, ya que busca “solucionar” las disfuncionalidades o los “déficits” a nivel de los conocimientos, las emociones o las actitudes que no concuerdan con las normas. Los textos refieren a un trabajo del sujeto sobre sí mismo a partir de procesos mentales de cognición, afectivos o de autopercepción, como por ejemplo *reconocer* las habilidades personales, *autoevaluar* las propias competencias, *automotivarse*, tener *autoconfianza*, controlar el estrés y las emociones, tener *deseo* de asumir riesgos, entre otras. Los estados afectivos buscados se logran a partir de acciones voluntarias a partir de la introspección y la reflexión sobre sí mismo (Zangaro, 2011b).

En este punto volvemos a la noción de una narrativa terapéutica. ¿Cuál es en el discurso emprendedor la finalidad –o el desenlace de la trama– de la intervención que uno realiza sobre sí mismo?

El resultado final [de la educación emprendedora] se caracteriza por la autodirección independiente, el progreso hacia las metas individuales y las de generación y opciones de negocios y de carrera. Los estudiantes también

progresan extrayendo aprendizajes desde el temor inicial a emprender, y en lugar de ser dependientes aprenden a ser autosuficientes (*self-reliant*) y resistentes (*resilients*) (European Commission, 2015, p. 54).

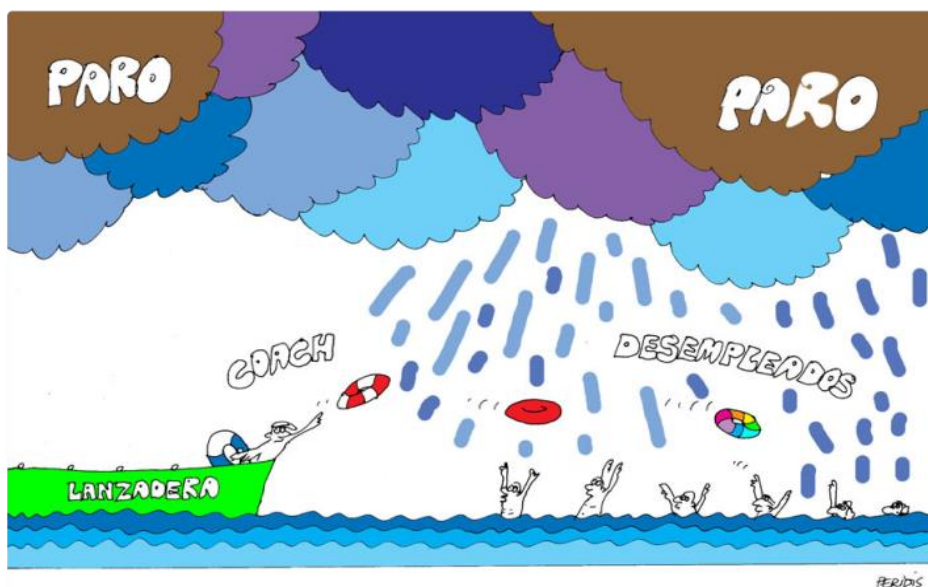
El espíritu empresarial saca partido del potencial personal. Una ocupación no es simplemente una manera de ganar dinero. Al tomar decisiones relacionadas con la carrera profesional se barajan otros criterios, como la seguridad, el nivel de independencia, la variedad de las tareas que han de desempeñarse y el interés del trabajo. Niveles de ingresos más elevados pueden facilitar la satisfacción de “necesidades más elevadas”, como la realización personal y la independencia, a través del espíritu emprendedor. [...], además de las motivaciones materiales (dinero y posición), los emprendedores eligen serlo como un medio de realizarse (libertad, independencia y retos) (Comisión Europea, 2003, p. 7).

La educación y formación emprendedora, como las prácticas educativas en general, buscan una transformación del sujeto con la finalidad de que alcance la satisfacción de sus necesidades materiales (empleo, dinero) y personales (autorrealización), en base a los criterios de la sociedad emprendedora. Para graficarlo, analizaremos la narrativa que encontramos en la *Lanzadera de Empleo* de la jornada *Navarra Jobs*. Con tres viñetas se representa la transformación que el paso por la lanzadera tendría sobre los participantes. Sin la intención de forzar una sobreinterpretación ni de otorgar a este elemento específico un carácter válido para todas las modalidades de puesta en práctica de las medidas sobre emprendimiento, sí es posible afirmar que expresa el patrón repetido en el discurso emprendedor. De hecho, la estructura narrativa es la misma que las ya señaladas en la referencia al procedimiento BEST del capítulo siete y al Taller sobre emprendimiento en el capítulo seis²³⁷.

Las tres viñetas de la lanzadera son: 1) Una nueva filosofía para afrontar la tormenta; 2) Remando juntos: desempleados, voluntarios, activos, visibles y solidarios: 3) Proactividad, para recobrar la ilusión y descubrir nuestras habilidades.

²³⁷ *Supra.* punto 6.3.1, pp. 217-218 y punto 7.4.2 pp. 253-254, respectivamente.

Ilustración 2: Secuencia 1, Narrativa Lanzadera de Empleo



Fuente: portal Lanzadera de empleo <https://goo.gl/Y7jvBv> Autor: Jose María Pérez “Peridis”.

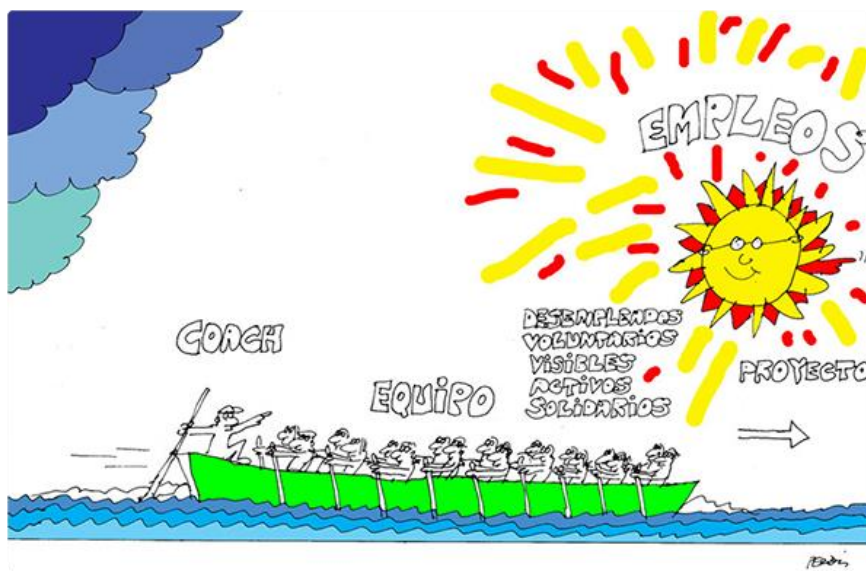
En la primera ilustración, la vinculación del paro con un fenómeno climático (tormenta, lluvia) no debe pasarse por alto y se relaciona con una característica que ya hemos destacado en el discurso emprendedor. A saber, la situación de desempleo como una instancia producida por fenómenos sobre los que no se tiene capacidad de incidencia, es decir, donde la dimensión social o la estructura económica son ocupados por instancias como “el mercado”, la “globalización”, “la crisis”, que parecen escindirse de la condición sociohistórica que les da lugar –que las construye– para presentarse como “meta-agentes” cuasi naturales. Los individuos, puesto que las referencias colectivas del tipo “los trabajadores” no forman parte del discurso, se encuentran entonces “a la intemperie” del paro.

Para salir de dicha condición, para atravesar el camino, para poder “devenir” hacia otra situación –el empleo– la figura que guiará las acciones de los individuos es el *coach*, que según los casos podrá ser también el mentor, el técnico del servicio de empleo. El empleo como meta, vale recordarlo, ya no apela a una instancia que garantiza derechos, sino que es una “condición” para una integración social, según lo expresa la idea de “neo-empleocentrismo”, al mismo tiempo que promete una “realización personal”, según mostramos más arriba. El coach es portador de un saber, pero fundamentalmente de una experiencia que puede –y sabe– transmitir²³⁸. La función del coach nos remite a la idea de “poder pastoral” que Foucault ubica en la genealogía de la “gubernamentalidad”. El pastor “gobierna” su rebaño (la totalidad de sus ovejas) ocupándose a su vez de cada una de ellas

²³⁸ En este punto, como veremos, los emprendedores y emprendedoras entrevistados han manifestado ciertos reparos ante el hecho de que muchas personas al frente de los cursos de formación “supieran mucha teoría”, pero “no hayan montado una empresa en su vida”.

individualmente. El poder pastoral, el poder gubernamental, individualiza (“No te dejaré desviarte de tu sueño, te guiaré una y otra vez, hasta que lo alcances”²³⁹) y globaliza al mismo tiempo (no por casualidad el término *coach* proviene del deporte, donde está a la cabeza del equipo) (Ehrenberg, 1991; Marzano, 2011).

Ilustración 3: Secuencia 2, Narrativa Lanzadera de Empleo



Fuente: portal Lanzadera de empleo

El coach guiará al equipo hacia su meta, no sin mediar un *proyecto* –elemento que hemos señalado en “la ciudad por proyectos”–, sacará lo mejor de sus fuerzas, puesto que los individuos “tienen voluntad, son activos y solidarios”, es decir, tienen en sí mismos, en su interioridad, el potencial de su bienestar. El coach les advertirá que el trayecto será duro, pero finalmente podrán salir de la zona de tormenta. El trabajo que cada uno de los individuos tendrá que realizar no se limita a cooperar y aunar fuerzas, sino que implicará una transformación de sí mismo. Dice aquí el coach:

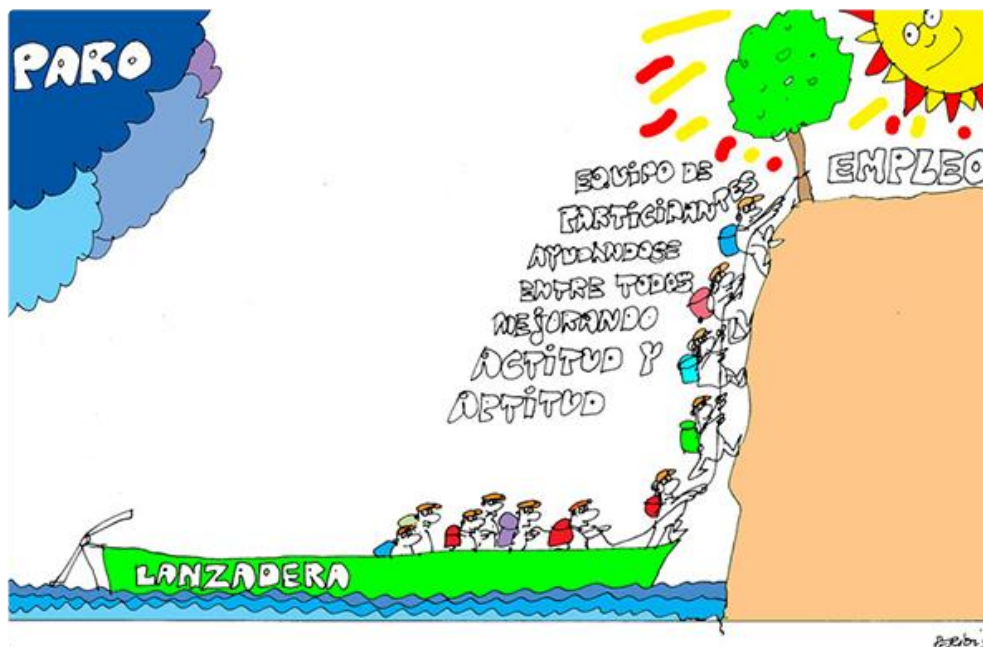
Mediante el trabajo de coaching te ayudaré a identificar y gestionar los cambios que tienes que hacer en ti para conseguir aquello que te propongas. Trabajaremos tu identidad y propósito, tus pensamientos y creencias limitantes así como todo aquello que te paraliza (miedos y bloqueos) y no te dejan ser tu mejor versión.

Te ayudaré a diseñar tu marca personal. Juntos identificaremos y comunicaremos las características que te hacen sobresalir, ser relevante,

²³⁹ Notas del trabajo de campo. Coach en actividad organizada por CEIN.

diferente y visible en un mercado homogéneo, competitivo y tremendamente cambiante²⁴⁰.

Ilustración 4: Secuencia 3, Narrativa Lanzadera de Empleo



Fuente: portal Lanzadera de empleo

El desenlace de la narración encuentra a cada uno de los participantes con su mochila de aptitudes y actitudes, podríamos decir de competencias, que han mejorado gracias a la guía ofrecida por el coach y al trabajo en equipo, al *networking*. La metáfora visual de la mochila nos remite al *portfolio* característico de la “ciudad por proyectos”.

A continuación se presenta el relato de una persona que ha pasado por la lanzadera y que expresa el devenir, la transformación que ha realizado:

Pertenezco a la lanzadera de [nombre ciudad]. Durante casi dos años he estado en desempleo con la sensación, y algunas certezas, de que no tenía sitio en el mercado laboral actual, y esto ha cambiado gracias a la lanzadera. La lanzadera es un programa de empleabilidad para personas desempleadas – pues no somos personas “paradas”– en el que trabajamos nuestras competencias, con el objetivo de empoderarnos y enfrentarnos al mercado laboral reforzados personalmente y profesionalmente. Trabajamos los currículums, las entrevistas, la marca personal. [...] Personalmente, la lanzadera me ha ayudado a ver que soy una persona válida para trabajar y que no tengo que conformarme ni rendirme, que no hay metas imposibles y que

²⁴⁰ Notas del trabajo de campo. *Pamplona Innovation Week*.

puedo alcanzar lo que me proponga porque tengo tres ingredientes fundamentales que son la fuerza, el talento y la ilusión. [...] Antes de la lanzadera me sentía como... que no tenía sitio. Como que estaba haciendo algo mal, como que no era una persona válida. Y la lanzadera me ha hecho ver que no es así. Que hay que modificar algunas pequeñas cosas que yo estaba haciendo mal, para poder estar otra vez presente y tener una oportunidad en ese mercado laboral”²⁴¹.

Vemos en este ejemplo lo que mencionábamos como narrativa terapéutica, un relato de alguien que asume individualmente la responsabilidad por su situación de desempleo y que gracias a una instancia de apoyo –en este caso la lanzadera, pero bien podría ser otra– ha “modificado algunas pequeñas cosas que estaba haciendo mal”, para encontrar un lugar en el mercado laboral. Esa modificación implica un “trabajo sobre sí”. En este caso, el estado final se vincula a la autonomía, y la resistencia, la realización personal, la independencia. Este es el objetivo del devenir. Aunque, como hemos dicho, es un objetivo que se desplaza, por lo que establece una lógica de movilización subjetiva permanente que contiene su propio malestar.

9.7 El malestar en la cultura (emprendedora)

El mandato moderno, de raíz kantiana, de formar individuos capaces de darse a sí mismos sus propias normas, se tradujo en términos de la retórica liberal del siglo XIX en el imperativo de formar individuos libres y gobernables, sujetos a las normas. Foucault lo resumía de esta forma: “las Luces, que han descubierto las libertades, inventaron también las disciplinas” (1975, p. 225). En la actualidad, el imperativo del individuo ideal se vincula menos con la docilidad que con la autonomía y la iniciativa, ejes del modelo de las competencias. Por ello, la producción de las subjetividades contemporáneas oscila menos entre lo permitido y lo prohibido –ejes del malestar analizado por Freud (1930)–, que entre lo posible y lo imposible. Con el paso de la autonomía como aspiración a la autonomía como condición, la legitimidad de las normas que se dan a sí mismos los individuos autónomos ya no radica en su valor moral universal, sino en su performance. Si, como hemos citado anteriormente, la finalidad de una educación y formación emprendedora es “autodirección independiente, el progreso hacia las metas individuales y las de generación y opciones de negocios y de carrera”, la iniciativa individual será sometida a la consideración de las “normas de rendimiento” (Ehrenberg, 1991; Gaulejac, 2009).

Nicole Aubert (Aubert, 2006) propone hablar de “la intensidad de sí” en referencia a la creciente implicación personal solicitada en un contexto marcado por la globalización

²⁴¹ Notas trabajo de campo. *Navarra Jobs*.

y la mercantilización creciente. Esa demanda de intensidad está presente en el discurso emprendedor cuando señala la lógica de “derribar límites” y del “siempre más”. “Sed constantes; no os rindáis; custodiad vuestros sueños como lo que son, el mejor de los tesoros; y mantened la ilusión ante las adversidades”, aconsejaba el presidente del Gobierno Mariano Rajoy a un grupo de jóvenes emprendedores²⁴². En el mismo sentido, en el marco de actividades del CEIN en Navarra, la persona encargada de coordinar uno de los talleres invitaba a los asistentes a que “continúen derrotando miedos, enterrando vergüenzas inútiles y ganando seguridad para hacer evolucionar sus ideas hasta que sean brillantes”²⁴³.

La permanente especialización, el aprendizaje a lo largo de toda la vida, los imperativos de la auto-optimización y la necesidad de adaptarse a los cambios implican para los emprendedores la sujeción a una mejora continua. El individuo debe diferenciarse, singularizarse, en una mecánica en la que el discurso emprendedor opera como una paradójica “concentración monopolista de la producción de diferencias”, cuyos postulados señalan la necesidad individual de ser singular, a la vez que implica “su integración a una escala móvil de valores” (Bröckling, 2007, p. 95). En este sentido, el llamado del ideal del emprendedor a singularizarse, es realizado a partir de la inscripción subjetiva en una norma de competencia y mejora de la performance. Dicho de otra forma, esta incitación a auto-sobrepujarse para diferenciarse es impulsado por los mecanismos de la competencia. La idea de una “marca personal” que identifica y diferencia, es expresión de esa lógica.

Dado que cada uno solo puede sostener su posición en relación a sus competidores más que por un momento –en los términos antes citados de Illouz, puede decirse que el ideal normativo no adquiere un contenido positivo–, nadie puede descansar sobre lo construido. La receta para el éxito de hoy, mañana puede ser el camino seguro al fracaso, por lo que es necesario “reinventarse”, cambiar, buscar nuevos proyectos. Nadie es siempre y en todas partes un emprendedor, ni se es un emprendedor de forma “definitiva”. Ser emprendedor requiere un trabajo permanente. Tener éxito es aventajar al competidor, pero ello quiere decir “solo circunstancialmente”. Dado que las cualidades emprendedoras se determinan en forma relacional, el actuar asume el carácter de una competencia permanente (Bröckling, 2007).

Aprender a cambiar uno mismo es el imperativo que empuja esta ideología de la renovación perpetua. La exigencia de trabajar la propia disponibilidad y la propia habilidad relacional es tan importante como los propios conocimientos. Sobre el plano psicológico, se pasa de un sistema fundado sobre las demandas del superyó –respeto a la autoridad, exigencia de obediencia, culpabilidad– a un sistema fundado sobre las demandas del Ideal del yo: exigencias de la excelencia, ideal de omnipotencia, ideal heroico, el temor al

²⁴² Disponible en: <https://goo.gl/pHK2j7> [Consulta: 12/11/2015].

²⁴³ Notas trabajo de campo. CEIN.

fracaso, la búsqueda de satisfacción narcisista. Una sociedad emprendedora ofrece una imagen de expansión y de posibilidades ilimitadas en la cual los individuos proyecten su propio narcisismo. Frente a su ilusión y deseo, emerge el temor de no ser reconocido (Aubert & Gaulejac, 1993).

En *La fatigue d'être soi*, Ehrenberg (Ehrenberg, 1998) analiza una de las transformaciones fundamentales que afectan a la estructura psíquica del individuo contemporáneo. Ésta había estado dominada por el conflicto entre eros y civilización, entre un fondo pulsional anárquico y las coerciones impuestas por la vida social. De allí el lugar central en los cuadros clínicos de represión para contener esas pulsiones y de culpabilidad ante la transgresión de lo prohibido. Pero cuando las prohibiciones se diluyen bajo la ficción de la libertad individual, de un ideal heroico todopoderoso, se pasa a la exigencia de un desarrollo sin restricciones sobre las posibilidades a las que el sujeto es confrontado: “Nunca hubo tantas oportunidades como ahora”, “si lo puedes querer, lo puedes crear” como se señalaba en la *Innovation Week* o, en una exacerbación de esta lógica, plasmada en el modelo de la efectuación: “en la medida que podemos controlar el futuro, no necesitamos de predecirlo”.

El malestar de la cultura emprendedora, de la que ideal normativo forma parte y contribuye a reproducir, se determina de este modo: el acceso de los sujetos a los ideales propuestos, con sus promesas de independencia, autorrealización, etc., tienen que ver con un rendimiento de sí mismo que los pone siempre más allá de sus propias posibilidades. En este sentido, la depresión, la ansiedad, el estrés, la sensación de vacío, las adicciones, entre otras, son patologías de un sujeto que dice que “no da la talla” de sus exigencias, un sujeto que asume la responsabilidad, la penalización, por no haber cumplido (Aleman, 2014).

Ya no se enfrenta tanto a una escisión conflictiva que suscita culpabilidad y angustia, sino que vive ante la incertidumbre y el temor de no estar a la altura de ese imperativo de libertad. La obsesión por la falta deja lugar al temor por “fallar”, es decir, de volverse impotente, quedar sin energías. De allí los cuadros clínicos dominados por las “neurosis de carácter” como la depresión, el sentimiento de vacío interior, las inhibiciones. El sujeto no es remitido hacia el exterior por una referencia al deber, sino que es “reenviado a sí mismo”, de forma narcisista (Castel, 2010).

Como ha señalado Ehrenberg, durante los últimos treinta años se ha dado una transición de una problemática del conflicto (subjetivo, de clase, etc.) a una problemática de la carencia (de fuerza, de energía, de recursos personales, de motivación) (Ehrenberg, 1998). Los dispositivos sociales generan a nivel subjetivo, de manera más o menos crónica, un sentimiento de insuficiencia, “una aguda conciencia de no estar a la altura, o una impresión de carencia que puede traducirse en síntomas diversos y bien conocidos: astenias y fatigas, insomnios, ansiedad y angustia o ataques de pánico” (Dubar, 2000, p. 188).

Este tipo de malestar emerge porque, además de la omnipresencia de discursos individualizadores, el individuo asume de forma pragmática determinados estándares de

realización, en tanto actúa de una manera intrínsecamente regulada por tales criterios. Los agentes aprenden a hacer y rehacer los gestos requeridos en un registro práctico y regulado que supone la incorporación de criterios normativos. De esta forma, el ideal normativo encierra cierta paradoja: si por un lado es ofrecido como la figura que pretende “liberar” la potencia de los individuos a través de una narrativa terapéutica, por otro lado, su lógica puede conducirlos a producir su propio debilitamiento y falta de fuerzas.

9.8 Recapitulando: promesas de liberación, nuevas formas de sumisión

En este capítulo hemos abordado los principales elementos de lo que hemos denominado el ideal normativo del emprendedor. Cada época histórica contiene en su imaginario social un número de figuras que expresan lo que la sociedad solicita y espera de los individuos. Hemos intentado poner de manifiesto que el ideal normativo del emprendedor cumple en la actualidad esa función, particularmente en el mundo del trabajo, pero tendencialmente extendiendo su alcance a “todos los dominios de la vida”.

Del mismo modo que el análisis de la narrativa del discurso emprendedor nos ha permitido sostener que esa narrativa se corresponde con la idea de una “sociedad de empresa”, podemos afirmar que el ideal normativo comporta una forma de subjetivación que se corresponde con la idea de un “empresario de sí mismo” que mencionábamos al inicio. En su interpelación a los individuos, el ideal señala que los modos de acción requeridos socialmente para tener un empleo, ser exitosos y “cumplir los sueños” personales, requieren abandonar la pasividad y la dependencia y pasar a la acción: emprender, capitalizar las competencias personales.

Si el ideal es eficaz a la hora de investir a los sujetos, es porque logra explotar la vulnerabilidad subjetiva, el “anhelo de reconocimiento” que nos caracteriza como seres humanos. Los procesos de identificación a los que da lugar la interpelación del discurso emprendedor bajo la promesa de autonomía y libertad, se corresponden con las acciones valoradas en una sociedad emprendedora; esto es, una sociedad flexible, donde la seguridad se vincula con la capacidad de adaptación individual a los cambios y cuyos mecanismos se basan en la generación de “oportunidades de negocio” que los individuos deben saber transformar en proyectos.

Allí, la autonomía no resulta ser la garantía de un espacio de decisión sobre el devenir colectivo, sino que indica que el individuo debe actuar por sí mismo y que ese tipo de acción es socialmente la más valorada. En correspondencia con esa autonomía, la “libertad” que la sociedad emprendedora otorga a los individuos, vinculada a la idea de un “locus interno de control”, da lugar a la repetición de acciones que anticipan una revelación de esa libertad (“liberar el espíritu”) y ajustan a los sujetos a los requerimientos de la sociedad. La libertad de emprender del sujeto autónomo resulta así un mecanismo

que garantiza la sumisión a las reglas del juego social, organizadas en torno a la competencia de mercado y la capitalización individual.

Pero esa capitalización no es garantía de reserva de valor, como en el modelo de las calificaciones, donde la certificación era durable y acumulable, sino que el valor reside en la propia condición de ser capaz de adaptarse, de renovarse, de movilizarse, tal como es requerido en el modelo de las competencias. Por eso, las formas de acción orientadas a la formación permanente se apoyan en un trabajo de los individuos sobre sí mismos que, de alguna manera, compense la falta de soportes que garantizaba la sociedad salarial. La imagen del emprendedor se remite así a la de Sísifo, condenado a buscar siempre nuevas ideas, a recomenzar cada vez su proyecto, a no cejar en el empeño de una tarea interminable.

Las competencias emprendedoras suponen por un lado un individuo racional, que debe permanentemente tomar decisiones en un entorno cambiante. En ese punto, remiten a la imagen del sujeto tal como es concebido por las disciplinas económicas, portador de una racionalidad calculadora, pero fundamentalmente como un sujeto que debe elegir permanentemente. Ante los límites de la racionalidad calculadora en un ambiente cambiante, emerge un espacio abierto a la imprevisibilidad, por lo que esas elecciones requieren además la puesta en acción de competencias vinculadas a la imaginación y la creatividad. La dimensión “cultural” del sujeto será un componente fundamental en sus decisiones.

Esos cambios del entorno llevan además a los sujetos emprendedores a la necesidad de una movilización permanente, lo cual requiere esfuerzos subjetivos constantes. El motor de esa movilización es de naturaleza emocional, apela a la ilusión, al deseo, a la imagen que los propios individuos tienen de sí mismos. Ese esfuerzo permanente, que es condición necesaria para el desempeño en la sociedad emprendedora, es fuente también de su propio malestar. La narrativa terapéutica contiene su propia faceta patológica. La cura de la dependencia parece conducir al problema de la insuficiencia, el vacío y la fatiga.

Según la idea de Foucault expuesta en el epígrafe, la subjetivación es un proceso por el que se obtiene la constitución de una subjetividad. Hemos intentado sostener a lo largo del trabajo que ese proceso está conducido a través del ideal normativo. Pero hemos señalado que ese proceso es incompleto, provisional, que los procesos de identificación no son definitivos ni completos. Aun reconociendo las limitaciones que el próximo capítulo presenta, creemos que su valor radica en que pone de manifiesto ciertas formas de identificación y distanciamiento de un conjunto de individuos en su proceso de devenir emprendedores, en relación al ideal normativo del emprendedor.

10. LOS EMPRENDEDORES FRENTE AL IDEAL NORMATIVO

El etnógrafo atento presta atención a lo que hace que la gente se contradiga o también a lo que lleva a la gente a un callejón sin salida en su capacidad de comprensión (Sennet, 2006).

A partir de entrevistas a emprendedores y emprendedoras, analizamos la vertiente experiencial y subjetiva del ideal normativo. Por ponerlo en términos gráficos, podemos decir que el discurso emprendedor ha interpelado a estos individuos y que estos han sido, al menos parcialmente, investidos en la posición subjetiva indicada por el ideal. Lo que podemos apreciar en tales entrevistas es, por un lado, la apropiación parcial de los discursos como claves de comprensión y de lectura de la propia vida, fundamentalmente a través de la identificación y del autoescrutinio evaluador de acuerdo con los criterios normativos. No obstante, y por otro lado, apreciamos la emergencia de tensiones que problematizan el ideal. El criterio de exposición de las entrevistas se ordenará en torno a los elementos que componen la narrativa del discurso emprendedor y el ideal normativo, sin que implique ello una estructura rígida²⁴⁴.

Salais (2010) señala la “ambigüedad cognitiva” que existe entre las concepciones y teorías subyacentes a las políticas públicas y las concepciones que tienen los ciudadanos sobre esas mismas temáticas. El autor pone el siguiente ejemplo sobre esta pluralidad de significaciones: los ciudadanos tienen una concepción de lo que es un buen empleo (buenos salarios, seguridad, estabilidad) diferente a la que tiene el Banco Central Europeo (flexibilidad, moderación salarial, etc.). Asumimos en este sentido que si bien los entrevistados tienen –en general– una imagen positiva de lo que significa ser un emprendedor, esta imagen no se corresponde necesariamente en todos los términos con lo que el discurso europeo entiende por tal. De esta forma, los perfiles seleccionados (Anexo 1) nos permitirán analizar tanto la idea de una subjetividad que se corresponde en buena medida con el ideal normativo –al menos no existe un “rechazo” a priori– como los distanciamientos o tensiones que surgen con respecto al mismo. Estaremos atentos entonces a las posibles “contradicciones” y “callejones sin salidas” que señala Sennet en el epígrafe.

10.1 Entre asalariado y emprendedor

Como hemos señalado, la mayor parte de los perfiles seleccionados muestran una inclinación favorable al emprendimiento. Debemos inicialmente hacer una diferenciación

²⁴⁴ Si nos hemos permitido ordenarlas de esta forma, en lugar de abordarlas individualmente o construir perfiles, es porque más allá de algunas diferencias que serán señaladas, existían en términos generales correspondencias entre los contenidos de los relatos.

que estará presente a lo largo de todo el análisis de las entrevistas y que refuerza, y en parte ha permitido constatar, nuestra hipótesis de lectura. Si bien en las entrevistas no se encuentra una diferenciación explícita, es posible detectar una correspondencia con el doble sentido del término “emprendedor” que encontramos en el discurso europeo: una como forma de empleo, donde el emprendimiento es una institución económica, la otra como “actitud”, mentalidad, es decir, como el modo de acción que define al ideal normativo. En torno a la primera acepción, surgen tensiones: son señaladas las “dificultades del entorno” y el menor grado de seguridad que comporta el emprendimiento como forma de empleo autónomo, aunque al mismo tiempo permite una “mayor libertad” y hacer lo que les “apasiona”. En el segundo sentido, la “actitud emprendedora” es valorada positivamente en todos los casos.

Por poner un ejemplo, en dos pasajes diferentes de la misma entrevista encontramos:

Y creo que el emprendimiento tiene que ser una alternativa más entre otras. Creo que ahora mismo la palabra emprendimiento se está mal utilizando, creo que en algunos casos se está... en algunos discursos que se pueden oír, se empuja a todo el mundo hacia el emprendimiento y creo que no todo el mundo está preparado para emprender. Creo que hay que explicar las cosas bien a todo el mundo y hablar de las ventajas y los inconvenientes. Empezar también es difícil (E9, M, 35).

...creo que emprender, es mi opinión, no se debería vincular solo con crear una empresa, sino que es una forma de ser. Es una forma de vida. Tú puedes emprender trabajando dentro de una empresa. El carácter del emprendedor también es necesario en las empresas. El intraemprendimiento. Al final, creo que es algo fundamental (E9, M, 35).

En las entrevistas, el emprendimiento como forma de empleo es señalado en ciertos casos como menos seguro que el empleo asalariado. Veamos algunas expresiones en torno a la dicotomía emprendedor – asalariado:

Creo que las diferencias principales [entre un asalariado y un emprendedor] son, aunque suene un poco mal quizás, en términos de estatus, en el sentido de que... no porque me importe a mí, sino en el sentido de que cuando uno está como empleado tiene muchas áreas de su vida cubiertas. El área económica, el área curricular, el área clase social, el área vital de estabilidad y de un sitio, ¿no? Tienes eso cubierto. Sabes que tienes que trabajar mucho, pero sabes que vas a llegar a tu casa, que el 31 del mes vas a cobrar, con ese dinero puedes pagar el alquiler y puedes hacer lo que te da la gana y ya está. Y luego cuando te encuentras con alguien y le cuentas que estás en tal

empresa suena fantástico, aunque nadie sepa qué estás haciendo realmente. Pero suena genial y todo va bien. Sin embargo, el Juan o Pepito que esté en su casa emprendiendo, todas esas dimensiones que decimos no existen. Es decir, no sabe cuánto va a cobrar al mes o si va a cobrar, no sabe dónde va a estar, porque le puede mover a otros sitios, y en términos de sociedad no es comprendido. [...] Queda raro, queda incompleto, queda como que no estás haciendo algo productivo y entonces claro, al final es diferente (E2, H, 27 años).

Hombre, al final lo que echas de menos es la seguridad económica. Lo único que echo de menos es lo que te llega a casa a fin de mes, seguro todos los meses. La seguridad económica de que todos los meses cobras (E8, M, 36).

El trabajo asalariado se vincula en estos relatos con la seguridad económica y el reconocimiento social. En ese aspecto, es valorado de forma positiva, a diferencia de lo que encontrábamos en muchos pasajes del discurso público, donde la seguridad –en el sentido de garantía de derechos y estabilidad– se asocia a la semántica de lo pasivo. Pero más allá de reconocer esta seguridad y “echarla de menos”, los relatos muestran que hay “algo más” que los inclina hacia el emprendimiento. De hecho, en el último fragmento citado, la entrevistada agrega: Yo de hecho ahora no sé si podría trabajar para alguien. No sería capaz de estar atada a un horario... no. No me gustaría (E8, M, 36). La misma tensión encontramos en el siguiente fragmento:

A ver. Esto [su emprendimiento] yo no lo cambio por nada. Esto es lo mejor. De mi empresa anterior, sí que al principio echaba en falta la seguridad. O sea, por muchos recortes que hubiera, yo tenía un muy buen trabajo, muy bien remunerado y que me daba mucha seguridad. Y eso... cuando mi emprendimiento iba mal, yo me he arrepentido muchísimo, seguía queriendo hacerlo porque veía que había filón, pero decía, joder, hoy es día 30, ya hubiera recibido la nómina. Ahora, ¿si yo volvería a la empresa? [piensa]. No me importaría volver a una empresa grande y con recursos para hacer cosas grandes, pero no aguantaría mucho. No creo que aguantara mucho (E5, H, 36).

La opción por el emprendimiento cuenta con un plus que compensa las dificultades que la actividad emprendedora acarrea, cuyos ejemplos más claros se refieren al emprendimiento como la expresión de una “verdad sobre uno mismo”, como veremos en lo que sigue.

10.2 Devenir emprendedor: actitud, racionalidad y “verdad sobre sí”

Uno de los términos que los entrevistados utilizaron con más frecuencia para definir el emprendimiento es la “actitud”. Este término va en consonancia con lo señalado sobre el

discurso emprendedor en relación a una “disposición activa”, a la toma de iniciativa, a la autonomía de la acción.

[Ser emprendedora requiere] actitud. Fundamental. Yo creo que la actitud lo es todo. El emprender por obligación te puede ir bien, porque te puede ir bien, nunca se sabe. Pero si no tienes la actitud... Lo tienes que hacer porque te apetece hacerlo realmente. [Cuando salgas a vender,] te van a decir 10 que no, para uno que te va a decir que sí. Por eso necesitas de actitud, si no, te hundirías (E8, M, 36).

El sentido atribuido a la actitud la vincula también con la norma de internalidad señalada más arriba. Se hace referencia, a una decisión personal –“porque te apetece”– cuyo impulso saldría al encuentro, o haría emerger, una idea de negocio. Al mismo tiempo, la actitud aporta “motivación” frente a las dificultades (“si no, te hundirías”). Si, en cambio, se emprende porque las circunstancias externas “te obligan”, el emprendimiento queda sin un componente fundamental. En este sentido, esa vocación activa diferencia a quien emprende de aquellos que lo hacen por necesidad u “obligación”.

Esta actitud se conjuga en otros pasajes con lo que hemos señalado sobre la interpelación del discurso emprendedor a un sujeto racional que debe permanentemente tomar decisiones, en el sentido de ser capaz de adaptarse a los cambios del medio, a leer la información de un entorno que la acción pública intenta hacer transparente. En el siguiente extracto, la actitud se asocia a la idea de un sujeto racional, que debe estar atento ante los cambios:

Que el emprendimiento es una actitud, y yo estoy 100% de acuerdo. Porque [si dices] “bueno, voy a ver qué se me ocurre hoy que me levanto...”. No. Es una actitud de estar despierto ante los cambios, ante la evolución de la sociedad... y estar atento a que no se te escape nada, o ver qué oportunidad tiene eso, qué modelo de negocios, o esto por qué... Es una actitud. Más que “hala, venga, ahora que está de moda ser emprendedor, y encima dan una ayuda de 50 € a los autónomos durante los seis primeros meses, ah, pues bueno, voy a ver qué se me ocurre”. Tienes que estar despierto y con los 6 (*sic*) sentidos puestos para ver qué se está moviendo en la sociedad y por dónde puede encajar algo (E7, H, 27).

Emprender no es la respuesta a una “moda” o a un incentivo fiscal. Tampoco es una acción improvisada. El entrevistado se refiere a una actitud de previsión y programación en la que todos los sentidos deben estar puestos en funcionamiento para detectar una oportunidad y crear una idea de negocio. A su vez, este relato nos remite a la “ciudad por proyectos” de la que hablan Boltanski y Chiapello. Se refleja la adhesión a la condición de adaptabilidad y flexibilidad –estar atento a los cambios y la evolución de la sociedad– y fundamentalmente

a la idea de *actividad* como principal valor social, que debe ser orientada estratégicamente a un proyecto emprendedor. Además, la *actividad* trasciende las fronteras entre emprendedor y asalariado. El individuo puede desplazarse de un empleo a otro, cambiar, hacer uso de su “mochila” de competencias para comenzar siempre nuevos proyectos:

...yo no veo la distinción tan, tan radical que algunos ven entre trabajador por cuenta ajena y emprendedor... Yo veo que no hay tanta diferencia y que uno puede hacer una carrera de la cual compagina una temporada de un modo, otro temporada de otro, otra temporada sabática... (E2, H, 27).

En un sentido similar, en el siguiente caso queda claro que es la iniciativa traducida en un proyecto lo que permite a la entrevistada reconocerse como emprendedora, lo cual señala como algo que va más allá de la condición jurídica.

Creo que el haber creado una empresa no me convierte en emprendedora. Creo que lo que me ha convertido... porque si me preguntas cuando salgo de la carrera si voy a montar una empresa, te digo que estás loco. Porque no me lo había planteado, no era una de las opciones que yo tuviera en la cabeza. Pero creo que el haber intentado crear una empresa de cero... no una empresa, un proyecto. El haber sido capaz de detectar ciertas necesidades que veíamos en nuestro sector, haber podido darle respuesta a eso, haber conseguido darnos a conocer, que los clientes con los que trabajamos nos vuelvan a llamar y encima te referencien. El haber sido capaz de diferenciarnos de otras [empresas en el mismo rubro]. Creo que eso es lo que me convierte en emprendedora. No el haber firmado una escritura (E9, M, 35).

Esta referencia se corresponde con el criterio señalado en el discurso emprendedor cuando indica que el emprendimiento se refiere a la iniciativa o mentalidad de los individuos, independientemente de la forma jurídica que su emprendimiento adopte. No importa “haber firmado una escritura”, sino el haber cumplido con los pasos que van desde una iniciativa hacia un negocio concreto (detectar necesidades, darse a conocer, diferenciarse). Además, en este caso, lo que llevó a la entrevistada a emprender fue que en su anterior empleo, en el área de recursos humanos de una empresa, la mayor parte del trabajo era de tipo administrativo. Frente a esta situación se planteaba:

...no es esto a lo que yo me quiero dedicar [...] yo quiero dedicarme a las personas y es lo que yo quiero hacer (E9, M, 35).

En efecto, en algunos testimonios el “ser emprendedor” es algo que dice la verdad sobre sí y, por tanto, actuar como tal es la manera de encontrar la realización personal, con la dimensión afectiva positiva que esta realización entraña: satisfacción, ilusión, pasión. La identidad emprendedora es la clave de su manera de ser. Es decir, emprender sería la

expresión de una subjetividad auténtica, de una interioridad que, a su vez, es realizada a través de tal actividad:

Tener algo mío, que no vivir de lo mío, sino decir, tengo algo mío, que por la mañana te levantas y te da la ilusión de decir que tienes algo propio (E1, H, 24).

...entonces ves cómo otras personas van avanzando en una dirección que igual no es la que desean y tú no avanzas, pero estás en lo que deseas... [...] ¡y no hemos hablado de la pasión! Pero la pasión al final es lo que a uno le mueve a hacer cosas y creo que hoy en día, en primer lugar, muy poca gente conoce cuál es su pasión y, en segundo lugar, una vez que la conoce se atreve explotarla (E2, H, 27).

Estas expresiones sobre la “ilusión de lo propio” y de “conocer cuál es tu pasión” son claros ejemplos de lo señalado sobre la imbricación de trabajo y vida. Su punto más extremo puede encontrarse en la última frase, donde se refiere metafóricamente a la “explotación” –como metáfora económica– de la pasión. Lo que apasiona, lo que ilusiona, lo que anima al individuo a seguir, se traduce a una lógica cuya finalidad es la valorización económica. Es la propia subjetividad la que ocupa el lugar de aquello que debe capitalizarse y valorizarse.

Esta adhesión al ideal normativo hace emerger una lectura retrospectiva biográfica que refuerza la esencialidad de ese “ser emprendedor”, lo cual puede ser atribuido a la dimensión performativa del discurso. Es decir, se postula una esencia, un “ser emprendedor en potencia”, que las repeticiones rituales del devenir emprendedor permitirían hacer aflorar:

Lo que tenía claro, era, desde que llegué a la universidad, era que iba a tener algo propio (E1, H, 24).

[Si no hubiese quedado en el paro, igualmente] creo que estaría dónde estoy. Yo creo que sí. Porque me gusta mucho lo que hago. [...] yo realmente no valgo para estar en un sitio cerrado. Me matas. Yo creo que estaría dónde estoy [E6, M, 36].

Yo siempre he sido una persona que siempre ha tenido interés por crear cosas nuevas (E2, H, 27).

...les he convencido porque han visto que era algo honesto, me estaban viendo que era algo honesto, que no era una pataleta sino que era algo esencial, que yo no encajaba en esos términos y necesitaba otros (E2, H, 27).

En estos casos podemos ver que el devenir emprendedor da lugar a una narración de la propia experiencia que otorga sentido retrospectivamente a acciones pasadas y otorga el

desarrollo del devenir emprendedor en una suerte de teleología que estaba anunciada desde un inicio.

En esta otra cita, el entrevistado lee una definición de “Iniciativa emprendedora” de la Comisión Europea²⁴⁵ y comenta:

“...la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos...”. Ahí estamos de acuerdo. Sí. Pero yo creo que ahí le falta apelar a lo emocional, ¿no? Porque el emprendimiento, claro, y me imagino que esto es algo institucional, y no van a decir... pero bueno, para mí, para identificarme al 100% [con la definición], falta un apelativo a lo emocional. Porque al final emprender es pasión, y es invertir horas de tu tiempo en algo que tú crees a fe y ciegamente. Y seguramente muchas veces te has equivocado y no quieres ver o no puedes ver el problema, o porque tu proyecto no avanza y demás. Pero claro que en un sitio tan institucional... no lo van a poner. Pero para que yo me sienta identificado falta apelar algo a lo emocional. Pero no se lo voy a pedir a una institución (E7, H, 27).

Efectivamente, la cita no hace una referencia explícita a lo emocional pero, como hemos visto, lo emocional es un elemento central en el discurso emprendedor. Nuestro entrevistado, al “echar en falta” la apelación a lo emocional, da cuenta precisamente de cómo la experiencia emprendedora no se reduce a la frialdad del cálculo, o a los conocimientos sobre gestión de negocios, sino que requiere un “vínculo apasionado”, una entrega subjetiva que motorice la superación de obstáculos y las dificultades frente a lo imprevisible. Es llamativo, además, en este caso en concreto, que después de tres años su emprendimiento –en el mundo audiovisual– el entrevistado comenta no poder generar ingresos suficientes como para emanciparse, por lo que la promesa de bienestar del discurso emprendedor, al menos por el momento, no se ha cumplido, pero la “pasión” otorga el plus necesario para seguir adelante.

Tenemos de momentos unos ingresos que poco a poco van creciendo, pero al día de hoy quizá me podría permitir un alquiler... bueno, un mes sí y un mes

²⁴⁵ Como puede verse en el guion de las entrevistas, en el Anexo 3, se solicitó a los entrevistados que leyeran la siguiente cita: 1) Competencias emprendedoras... “la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos...” (Comisión Europea, 2007a). 2) “La regeneración de la economía española es, en la actualidad, un asunto prioritario para todo el país. Aunque la responsabilidad de las administraciones públicas es muy amplia en este campo, resulta urgente reactivar a la sociedad civil. Para ello es necesario, entre otras cosas, terminar con una tradición cultural que premia la seguridad, la rutina y el empleo por cuenta ajena frente a la cultura del riesgo, de la creación atrevida, de la innovación y de la creación de empleo” (FUE, 2012).

voy más justo. De momento no tenemos esa capacidad de poder totalmente independizarnos (E7, H, 27).

Más allá de las dificultades, la “empatía” con el propio proyecto es una condición para que salga adelante. Esto es algo sobre lo que se insiste en los cursos o talleres sobre emprendimiento. Al respecto, una de las entrevistadas señala:

Porque ellos [los coordinadores del curso] te decían “tienes que creer en esto”. “Si quieres que contraten tus servicios tienes que creer en ti... si tú no te lo estás creyendo...”. Al final en ese sentido ellos también te orientan y te muestran que tienes que estar 100% convencido en lo que haces. Si no, no tiene sentido. No pierdas el tiempo (E4, M, 45).

La dimensión afectiva resulta de esta forma el complemento de los conocimientos que, por sí solos, no garantizan el sostenimiento de un emprendimiento. Sin el plus emocional, el devenir emprendedor no puede garantizar su necesaria permanencia en el tiempo, la repetición de su performance, de la puesta en acto de ese –supuesto– potencial interno que debe despertarse.

10.3 Yo heroico: riesgo, renuncia y realización

El núcleo fuerte del ideal normativo es la acción desde la individualidad y esto adquiere tintes de heroicidad en las narrativas de las personas entrevistadas, fundamentalmente en los varones. Ehrenberg (1991) ha señalado que la imagen romántica de la vida de aventura y riesgos, opuesta a la idea de una vida reglada y rutinaria, nos lleva a una “heroización” del individuo. Pero este heroísmo no es un heroísmo nacido en la lucha contra los poderes establecidos –heroísmo político–, ni un heroísmo asociado a la posición de un rasgo jerárquico o un origen noble –heroísmo aristocrático. Al contrario, el heroísmo contemporáneo es aquel “de un individuo cualquiera, que se singulariza saliendo de la masa de los anónimos” (Ibídem, p. 68). Es un individuo cualquiera entre sus iguales cuyo heroísmo es, ante todo, producto de su esfuerzo por diferenciarse. Esta forma de heroísmo presenta cierta paradoja entre el supuesto de ser reproducible, accesible para “cualquiera” –*i.e.* el coach es quien puede ayudarnos a todos a crear nuestra marca personal– y su mandato singularizador: esa marca debe distinguirte de todos. A esto nos hemos referido más arriba como la “concentración monopolista de la producción de diferencias”. La actitud emprendedora, que interpela y compete a todos, es a la vez un mandato singularizador y por lo tanto, nos diferencia de todos los otros:

...me han dicho muchas veces que ser emprendedor es tener capacidad de asumir el riesgo, una manera de lanzarte al vacío, y creo que lo hice y lo hice a lo grande. Porque otras personas que conozco estaban en paro y

comenzaron un proyecto. Es mucho más sencillo. Yo tenía un contrato de dos años, que no me gustaba mucho pero estaba a gusto. No era el trabajo de mi vida, pero estaba a gusto. A fin de mes cobras, y al final es un banco, que no estás trabajando... Es un puesto de trabajo que estaba bien. Me lancé al vacío. Es un riesgo. Si asumir el riesgo... o como quieras definir emprendedor, pues puede que entre o no entra en la definición (E1, H, 24).

[Un emprendedor es] una persona que en ese momento tiene la posibilidad de amoldarse al riesgo, que corre por dejarlo todo y llevar su proyecto adelante, que sabe gestionarse y sabe planificar (E1, H, 24).

Yo he vencido a pequeña escala la tradición de mi entorno (E2, H, 27).

El que no arriesga no gana. Y para ganar tienes que arriesgar. [...] Que el riesgo me gusta. Y los imposibles, sobretodo me gustan los imposibles. A mí que me digan, “eso no”, eso me motiva más (E7, H, 27).

...si el proyecto fracasa y dentro de 2 años decimos “señores, tenemos que bajar la persiana, esto no va...”, nos daremos la mano, nos diremos “lo hemos intentado, somos unos luchadores y de los fracasos se aprende” (E7, H, 27).

[...] Lo suele decir un colaborador, hay que ser un poco paracaidista (E8, M, 36).

Estos relatos expresan el mandato singularizante del discurso sobre el emprendimiento. El “acto heroico” que los diferencia suele estar asociado a la asunción de riesgos. De hecho, el primer entrevistado destaca que “tenía un contrato de dos años” con una reconocida empresa, pero prefirió “asumir el riesgo”. Si la planificación y la gestión de los proyectos son importantes para “transformar las ideas en acciones”, son además fundamentales para hacer frente a los riesgos y la incertidumbre. Ahora bien, esa inclinación hacia el riesgo tiene lugar cuando las propias condiciones de los emprendedores –apoyo familiar, vivir en casa de sus padres, parejas con ingresos estables– sirven como soporte para asumir el riesgo de emprender.

El riesgo que yo pueda... también es cierto que no tengo grandes necesidades. No tengo hijos, no tengo una hipoteca, al final eso también te cambia la vida. El riesgo es mucho mayor. Ahora yo, si me salen mal las cosas me voy con mis padres a casa y soy un parado más. Pues dentro de cinco o diez años, que ya va pasando la vida, pues dices, cuidado. Entonces como tengo el riesgo de una persona de mi edad... (E1, H, 24).

La heroicidad del emprendedor implica no solo la asunción de riesgos, sino también la “renuncia”. El emprendedor requiere de fuerzas heroicas para superar las dificultades propias de aquellos que transitan sendas desconocidas: faltan datos seguros y reglas de

acción para su proceder, los planes son limitados, tiene que elaborar uno nuevo todo el tiempo, la sociedad no los reconoce. Lo que los distingue son, fundamentalmente, la valentía y los sacrificios. Los sacrificios manifiestan una renuncia a algo “convencional”, lo cual es resignificado como realización de valores más elevados (la libertad, la pasión, realización de la individualidad, etc.). Por ejemplo, en esta cita, la renuncia a la seguridad material es leída en términos de inconformismo:

...cuando llega el verano y piensas, ¡joder éstos! [por sus amigos], ¡qué suerte tienen de no cuestionarse las cosas y estar tan tranquilos!” (E2, H 27 años).

Se renuncia a lo material pero también al reconocimiento social, lo que es muestra de fortaleza e independencia.

...yo quiero emprender, la administración o la sociedad en general me va a ofrecer un curso o un descuento en el régimen de autónomos. Sin embargo, va a llegar la cena de Navidad, y esto igual es muy personal, y tu tío al que no ves nunca, cuando le cuentes lo que estás haciendo “estoy emprendiendo”, va a pensar que estás haciendo el tonto. Por ahí entonces, a eso me refiero yo, que veo mucha diferencia... entonces parece que si tú trabajas con un traje en una gran empresa eres como el orgullo de la familia, pero si estás en tu casa en pijama haciendo cosas, eres como... yo qué sé lo que estás haciendo. [...] (E2, H, 27 años).

Aquí vemos la correspondencia con uno de los núcleos argumentativos del discurso emprendedor: la falta de valoración social de los emprendedores. Su sacrificio y su esfuerzo no son valorados. De hecho, los valores idealizados compensan todos los sacrificios, esfuerzos y falta de reconocimiento, al punto que el entrevistado recién citado define el emprendimiento con cierta carga moral: “yo lo llamo hacer bien cosas buenas” (E2, H 27 años).

Creemos que esta compensación narcisista es algo característico de la operatividad de la subordinación contemporánea, la sobrecarga de roles y la intensificación del trabajo, y minimiza la importancia de las condiciones de trabajo, los reveses vitales o la falta de recursos:

...aunque trabajes más ahora te sientes más libre. [...] Antes de ayer estuve trabajando hasta las dos de la mañana y es algo que no me molesta. Sin embargo, en mi anterior trabajo, me quedaba dos horas más y me mordía hasta los huesos de los dedos. [...] Llevo ocho meses en los que no sé si es lunes o domingo [...] pero no me molesta, la verdad es que estoy muy a gusto” (E1, H, 24).

Trabajar por mi cuenta, lo que yo valoro es... yo creo que le echarías más ganas, al final lo que va a hacer depende de ti [...] Si tienes que estar ahí un sábado, pues estás ahí el sábado” (E6, H, 23).

La pasión es lo que justifica el sacrificio:

Tienes que tener pasión. Porque al final estás trabajando en algo en lo que crees, en lo que has creado tú, y eso lleva muchas horas, lleva muchos días de llegar a tu casa y decir “jobar, ¿merece la pena?, que estoy dejando de estar con mi familia, estoy dejando de estar con mis amigos, estoy dejando de estar con mi novia, sacrificando muchas cosas por esto. Y va a salir o no va a salir. [...] emprender es pasión y es invertir horas de tu tiempo en algo que tú crees a fe y ciegamente (E7, H, 27).

En algunos casos, el núcleo de la heroicidad es un riesgo que implica la posibilidad de un daño real para uno mismo y fundamentalmente a ser “consciente” de esa posibilidad:

Para mí el riesgo es ser valiente. Yo lo asocio a valentía. Porque ambos conceptos parten de la base de que tú conscientemente haces algo que sabes que te puede dañar a ti mismo. O sea, la gente que corre el encierro de aquí de Pamplona por ejemplo, y que no sabe que puede morir, esos para mí no son valientes, porque no saben. Tanto el riesgo como la valentía es de gente que sabe. Yo ya te digo, asocio mucho el riesgo a la valentía y a ser consciente de que lo que haces te puede dañar (E5, H, 36).

Esta lógica de la renuncia y del daño a sí mismo implica en algunos casos, como refleja el siguiente pasaje, un sacrificio que afecta los vínculos afectivos más cercanos:

Mira, fíjate. Para que te hagas una idea. En 2013, septiembre, cuando estábamos bien con la plataforma porque teníamos usuarios, pero no dinero, a mí personalmente se me acabó el dinero... el dinero de digamos... el de diario. Yo tenía mis ahorros que los invertí en la empresa otra vez, pero lo que es el dinero diario dije, “no tenemos más dinero”. O sea, yo le dije a mi mujer... Yo tenía dos niños en esa época -tengo dos niños- y mi mujer es de Corea del Sur. Le dije, mira, coge a los niños y llévatelos a Corea. Y yo me voy a casa de mi madre, porque no podemos pagar el alquiler, no podemos. Y esto va a salir bien... yo iré a Corea, iré en febrero y yo creo que va a salir bien, con lo cual confía en mí. Entonces se fue y yo volví a casa de mi madre, durmiendo en el mismo cuarto que cuando tenía diecisiete años... claro... mis hermanos ya casados, con niños, y estaba el tío Ariel... en casa de mi madre (risas). Pero yo seguía creyendo en eso. Pero claro, estás separado de tu mujer, de tus dos niños (E5, H, 36).

Este pasaje, que expresa un caso claro de “renuncia”, nos permitirá además reflexionar en un momento sobre el ideal masculino que sustenta al ideal normativo del emprendedor.

10.4 Identidad y diferencia

En el reconocimiento de sí mismos como personas emprendedoras, emergen una serie de estrategias discursivas a partir de las cuales se valora, e incluso se juzga, a “los otros”, a las personas “no emprendedoras”. Es decir, ese reconocimiento se sustenta en la valoración positiva de esa condición y en una valoración negativa de la “pasividad”. En un primer nivel de diferenciación, encontramos que los rasgos heroicos distinguen a los emprendedores de otras personas: emprendedores “no puros”, es decir, los que lo hacen por necesidad, y, por supuesto, las personas asalariadas y en paro.

Y yo creo que es totalmente respetable y totalmente digno que quien decide tener un trabajo de 8 a 3... Es totalmente respetable, uno se gana la vida como le gusta... como puede... Pero yo no podría (E7, H, 27).

Yo sí me considero un emprendedor, [...] pero emprender tampoco es muy difícil, lo que es difícil es dejar el trabajo cuando estás bien considerado, arriesgar... eso sí que es difícil [que es lo que él hizo]” (E5, H, 36).

[Creo que emprendedora] se nace. Porque te puedes formar, conozco mucha gente que se forma en cursos para hacer emprendedores. Realmente yo de los que conozco, en el 100% de los que están en cursos de estos, pueden retener un 5% (E8, M, 36).

La adhesión al ideal normativo comporta de esta forma una distancia con quienes no son emprendedores. En el mismo registro que en los documentos, encontraremos en la mayor parte de las entrevistas una diferenciación entre el emprendedor y el asalariado, que puede ser de grados distintos:

El asalariado está acomodado en el sofá. Las empresas y la gente que conozco han optado, en vez de contratar [asalariados], por contratar *freelance*. No quieren contratar asalariados porque al final se acomodan (E8, M, 36).

Esta adhesión implica simultáneamente la interiorización de un código de interpretación y valoración de la realidad social y de los individuos que trabajan de manera asalariada o que están en paro o han fracasado. Las personas asalariadas son frecuentemente calificadas de “comodonas”, “pasivas”, etc.:

Para mí es un problema de este país el poco ímpetu en hacer cosas nuevas, creo que es un obstáculo [...] Un chico con 26 años [funcionario] decía [...]

“qué bien, a las tres dejo de trabajar”. Entonces dices: qué triste que con 26 años estés aspirando y deseando eso... (E2, H, 27).

Siguiendo el esquema individualizador y psicologizador que los discursos sobre emprendimiento pone en juego, el paro se interpreta causalmente como efecto de la comodidad y, por tanto, se responsabiliza a los sujetos del mismo.

Y la gente es muy “comodona” [...] Sí, hay mucho paro. Pero tampoco están tan mal cuando no se mueven. [El paro] es un problema de actitud, de actitud cultural, la gente es muy cómoda y yo sigo pensando que España es el país de la pandereta (E8, M, 36).

La censura de la pasividad atraviesa todos los discursos. Aparece incluso en los testimonios más ambivalentes con la narrativa emprendedora, y llega, en este caso por ejemplo, al enjuiciamiento de quienes padecen una “depresión brutal” causada por la propia situación de desempleo:

Hay personas que están deprimidas con una depresión brutal. Yo a dios gracias no he tenido depresión. Yo entiendo que la gente... pues estás muy deprimida y yo lo entiendo. Pero tienes dos opciones. O te deprimas, te sientas aquí y te pones a ver la tele, o te mueves (E4, M, 45).

En suma, la “semántica de lo positivo” está presente en los relatos de los emprendedores y es resaltada como punto de diferenciación con los no emprendedores. Ahora bien, el trabajo para adecuarse a los requerimientos de “lo positivo” no está exento de tensiones.

10.5 La tensión por auto-producirse emprendedores

Las personas que muestran un menor grado de identificación y que devienen emprendedoras por “necesidad” más que por un “oportunidad”, manifiestan una mayor ambivalencia y tensión en relación con su forma de ser. No obstante, parecen haber interiorizado, aunque de manera muy ambivalente, las demandas de la “subjetividad adecuada” y muestran un trabajo de autoobservación que las lleva a explicitar la necesidad de modificar elementos subjetivos y realizar esfuerzos de autotransformación. Esto muestra, en general, la interiorización del esquema de “actividad permanente”. El hecho de no avanzar, prepararse sin descanso (incluso cuando se tiene un empleo), es interpretado en todas las entrevistas como comodidad y pasividad.

En este testimonio, que es el único que explícitamente muestra cierta preferencia por una relación asalariada (“pues yo estoy más a gusto trabajando para otra persona realmente. Yo estoy más cómoda” (E4, M, 45), aparece claramente la tensión ambivalente por tener que aprender a ser diferente y la rabia de no encontrar valoración tal como es.

Oscila en consideraciones “soy muy buena” con una mirada autodisciplinadora que enjuicia el pasado y que indica elementos a cambiar:

[Hablando de su trabajo anterior, durante doce años:] O sea, reconozco que ahí me estancué [...] Sí que mi marido me decía: “ponte a hacer algo, haz un curso”... [Y yo decía], “es que no me apetece, es que salgo tarde, es que no quiero”. Realmente me estancué. [...] Pero yo sé que tengo que cambiar cosas, o sea, no cambiar cosas, mejorarlas. Ocultarlas... [...] Y me va a resultar muy muy complicado y muy difícil. Pero bueno” (E4, M 45).

Pero esto no aparece sólo en las personas menos adheridas identitariamente al ideal emprendedor, sino también en las que se identifican totalmente en términos de personalidad con esas cualidades subjetivas. Es decir, la identificación no impide que, a partir de un auto-diagnóstico, se deban operar cambios sobre sentimientos y actitudes.

Yo soy un poco segurolas, por así decirlo, pero poco a poco lo voy corrigiendo (E2, H, 27 años).

Además de este esquema de auto-observación y reflexión, aparece también la idea del esfuerzo por observar la realidad cambiante. El emprendedor no tiene definido a priori y externamente lo que debe hacer en su trabajo. Esto sume al individuo en una incertidumbre constante y lo enfrenta a la necesidad de una planificación permanente, a una suerte de actividad o movilización permanente. En efecto, si el riesgo es una característica “sistémica”, el emprendimiento como actividad laboral cuenta con sus propias zonas de indeterminación. Las zonas de indeterminación a las que hace referencia el modelo de las competencias, pone de manifiesto en el siguiente extracto la mayor carga subjetiva en el trabajo, a diferencia de lo que el entrevistado entiende como característico del empleo asalariado:

...el empleado sabe lo que tiene que hacer. Puede ser más o menos difícil, pero sabe lo que tiene que hacer. Se sienta y lo sabe. Sin embargo, el emprendedor no. El emprendedor tiene que crear lo que tiene que hacer, luego lo hará, pero primero tiene que saber qué tiene que hacer. Y al final esto a nivel de organización es absolutamente diferente. Es una auténtica salvajada. Yo iba a la empresa y sabía lo que tenía que hacer, me gustaba más o menos pero lo hacía y lo sabía. Sin embargo, ahora llego y todos los domingos me hago una hoja de ruta de lo que tengo que hacer cada semana. Es muy difícil...tengo que hacer esto, tengo estos objetivos, tengo estos hitos, pero es muy complicado (E2, H, 27).

Eso se vincula, a su vez, con la multiplicación de tareas que requiere el emprendedor, frente a la unicidad de la tarea que hemos señalado en la semántica del asalariado. El emprendedor es un sujeto “*multitask*”,

...cuando tenía responsabilidad [en el anterior trabajo como asalariada] también me quedaba noches sin dormir. Había estrés, pero es mucho más relajado. O sea, te concentras en una cosa y lo demás ya está hecho. Aquí te tienes que poner 50 sombreros: contable, página web, publicidad, ¡hacer el trabajo! la tienda, o sea desde limpiar, vamos, todo (E3, M, 44).

Esta multiplicación de las tareas lleva a cuestionar uno de los supuestos del emprendimiento vinculados a la idea de que el emprendimiento permite “hacer lo que te ilusiona”. Recordemos el caso de nuestra entrevistada que había dejado su anterior trabajo en una empresa para poder “dedicarse a las personas” y hacer lo que le ilusionaba. En su caso, esa ilusión se cumplió solo en parte:

...cuando ya tienes la empresa y estás emprendiendo, hay momentos que te das cuentas que dices, jobar, llevo toda la semana trabajando un montón de horas y menos de la mitad las he dedicado a lo que yo realmente quería hacer. Hay muchas cosas más que tienes que atender, eres desde la... por lo menos al principio, cuando esto crezca y ya... tienes que ser desde la persona de la limpieza hasta el gerente, pasando por el comercial... todo (E9, M, 35).

La multiplicación de tareas opaca las promesas de “realización personal” a través del emprendimiento, pero el hecho de “haberlo elegido” refuerza la decisión, más allá de sus zonas grises.

Yo esto no lo cambio por nada. [Pero] la historia que te he contado muy resumida, está llena de... de noches sin dormir (E5, H, 36).

Donde quedan de manifiesto las tensiones del devenir emprendedor es en el imperativo de movilización permanente. Recordemos que el emprendedor es un “individuo cualquiera” que intenta salir de la masa de los anónimos. Esto implica una movilización y diferenciación permanente, como hemos mencionado en el capítulo anterior. Esta movilización requiere un esfuerzo subjetivo que no siempre se ve compensado y cuyo “malestar” puede derivar en frustración. Si la quietud es lo negativo, para hacer frente a ella es necesario actuar, hacer proyectos, fijarse objetivos. El individuo se refugia en el movimiento perpetuo, en la hiperactividad, que devienen fines en sí mismos (Gaulejac, 2009). Pero esa movilización permanente tiene su contracara en la frustración.

No me siento valorada. Y me da mucha rabia pero no me siento valorada. Entonces hay veces que te pones a hacer cursos y cursos. Y hay un momento en que... yo le digo a mi marido “¿y este para qué, para qué? Si igual lo voy a hacer y luego te van a pedir el nivel siguiente,... [...] es un poco loco ahora mismo” (E4, M, 45).

Dado que nunca podrá estar a la altura de la performance solicitada, el individuo puede verse como incompetente, incapaz, o insuficientemente motivado.

Pues no sé, tú piensas que con la experiencia... te piden experiencia, idiomas, te piden unas cosas que son alucinantes... entonces tú dices vale, tengo experiencia. Pero el inglés, bueno tengo un B1 que no está mal y en francés tengo otro B1 que tampoco está mal... tengo conocimientos de alemán... “pero es que te vendría muy bien ruso, te vendría muy bien chino”. Y yo digo, bueno y qué quieres, tengo 45 años, milagros no puedo hacer, voy lo más rápido que puedo intentando asimilar las cosas, entonces, es muy complicado... (E4, M, 45).

La narrativa terapéutica del discurso emprendedor, procura ofrecer los soportes para poder llevar a cabo repetidamente los esfuerzos y encontrar motivación. Los talleres sobre emprendimiento son uno de los espacios donde esa motivación es incitada. Si los saberes vinculados al proyecto de negocio pueden incorporarse mediante el aprendizaje, el “plus emocional”, la energía anímica necesaria para movilizar esa idea de negocio debe ser producida. En este testimonio, se alude a los cursos de emprendimiento, no como fuentes de conocimiento, sino de motivación:

...hay muchos cursos en los cuales veo cosas que ya sé. Entonces, más que un conocimiento puro, estos cursos me van poco a poco animando a avanzar. Porque como te he dicho antes, yo soy un poco prudente, no soy tampoco muy... amante del riesgo, entonces estos cursos más que un efecto formativo tienen un efecto motivador sobre mí (E2, H, 27).

Al mismo tiempo, las demandas de movilización, aprendizaje y cambio pueden resultar en esfuerzos subjetivos que conduzcan a cierto malestar, por no poder “estar a la altura”.

L. ¿Y cómo ha evolucionado tu idea de negocio desde antes de ir al curso? ¿Cómo ha cambiado? ¿O más o menos entro y salió de la misma forma?

Pues entró, y salió un poco diferente. Porque... no sé cómo explicarlo. Porque me di cuenta que lo que yo intentaba... yo pensaba que podía ser fácil [llevar a cabo mi idea], pero te empiezan a contar cosas y a preguntar cosas y entonces las cosas igual te pueden cambiar. Sobre todo yo no soy muy buena cara a cara. No me se vender, entonces te dicen, “pues tendrás que ir a vender, tendrás que saber expresarte, tendrás que explicar tu idea”. Y entonces era todo un poco eso... y entonces salí muy contenta del curso, porque es muy bueno. Realmente. [...] Hombre, y me da rabia... la cuestión de venderme a mí misma me cuesta muchísimo. Me da mucha rabia porque considero que soy una persona que tengo mucha experiencia, muchos conocimientos y

porque tenga 45 años o porque no entre dentro de los cánones te lo que se lleva ahora pues no pueda acceder a un trabajo (E4, M, 45).

Sí. Tengo que ser más amigable. O sea, más amigable... eh... como te he dicho antes no sé venderme muy bien, o es la impresión que yo doy, o la que yo tengo personal. [...] Pero yo sé que tengo que cambiar cosas, o sea, no cambiar cosas, mejorarlas. Ocultarlas... yo tengo una cara muy... o sea, no soy amigable, entonces todo se ve en mi cara. Entonces claro como cuando yo estaba hablando con una persona, pues igual si me dice que no le interesa se me va a levantar la ceja hasta aquí, entonces tengo que controlar un montón muchas cosas. Y me va a resultar muy muy complicado y muy difícil. Pero bueno (E4, M, 45).

La tensión por devenir emprendedores se manifiesta en el “distanciamiento de sí mismos” que los sujetos deben realizar, en una suerte de autorreificación que les permita observar sus acciones y “cambiar cosas”. Los talleres organizados por las administraciones públicas son espacios donde ese ejercicio es coordinado o incluso incitado. En este punto surgen tensiones sobre lo que las personas reclaman a las instancias públicas y aquello que estas ofrecen, lo cual nos recuerda lo que señalaba Foucault sobre el gobierno de las poblaciones. “[La población parece] consciente, frente al gobierno, de lo que quiere, pero inconsciente de lo que se le hace hacer” (Foucault, 2006, p. 132). Veamos cómo problematizan las personas entrevistadas la intervención pública.

10.6 Problematizaciones limitadas: crítica del discurso público

En las entrevistas, aparecen elementos de crítica y problematización de los discursos públicos y de aquellos difundidos desde instancias con poder económico y social. Estas críticas se dirigen a dos niveles que deben diferenciarse. Por un lado, se señala cierta irresponsabilidad, atribuida fundamentalmente las organizaciones públicas, por generalizar el llamado a emprender y por no ofrecer los recursos necesarios para garantizar ese tipo de actividad. Por otro lado, se reclama más formación y educación, más reconocimiento social para los emprendedores.

Estos dos puntos se diferencian en el sentido atribuido al emprendimiento mencionado al inicio de este capítulo. El primer punto se refiere al emprendimiento como forma de empleo, fundamentalmente como trabajo autónomo. Se señala que “no todo el mundo vale”, y, además, que no se tienen en cuenta las circunstancias de las personas (edad, responsabilidades familiares, etc.). El segundo hace referencia, en cambio, al espíritu emprendedor o cultura emprendedora. En este punto, las críticas de los propios emprendedores van, en general, en la misma dirección que el discurso público: hacen falta

más medidas de educación y de formación en emprendimiento para “despertar” ese espíritu.

Hemos señalado en el capítulo ocho la asociación entre autoempleo, trabajo autónomo y emprendimiento. Las entrevistas arrojan críticas a las condiciones que hacen a un “entorno emprendedor”. Lo mismo que sucede con la educación y formación en emprendimiento, donde se señala la falta de más medidas.

Yo creo que estamos dejados de la mano de dios. Se está recortando en I+D+I. Después, las ayudas que ellos se ponen las medallas son unas ayudas que te dejan ahí. Te dicen “tu autónomo por 50 €...” y son 6 meses (E7, H, 27).

...hombre, es que realmente vas a llevar a gente a fracasar... estás empujando... ¡hazte autónomo, hazte autónomo! ¿Para qué? ¿Realmente quieres ser autónomo? Si no, vas a crear a gente frustrada, vas a crear frustrados, encima como inviertan, con deudas... y es que no van a saber por dónde salir (E8, M, 36).

Lazzarato (2013) ha analizado el lugar de la deuda en los dispositivos de gobierno neoliberales, donde el endeudamiento ocupa un lugar central. El emprendimiento se promueve justamente en un contexto en que el problema de la deuda, tanto pública como privada, se ha vuelto estructural.

¿Y si sale mal?... sobre todo ese “¿Y si sale mal?”, porque al final... si sale bien pues genial. Pero si sale mal y te endeudas... todo eso se te pasa mucho por la cabeza. Porque el trabajar, tenía claro que iba a trabajar mucho. Eso no me preocupaba en absoluto. Sí que es el tema de que económicamente al final vas a tener que invertir un dinero, vas a trabajar mucho y te va a costar mucho recuperar esa inversión. ¿Y si no la recuperas? Y ya no solo si no recuperas esa inversión, sino que la bola se va haciendo más grande y te endeudas... ¡buf! Eso da un poco de vértigo. Yo no tenía una gran economía y siempre te da como apuro el que tú no puedas hacer frente a esas deudas y tengas que meter a otra persona. Como el caso de mis padres por ejemplo. Si eso no salía bien y mis padres tenían que ayudarme a pagar las deudas que a mí me pudieran surgir... (E10, M, 31).

Cuando Deleuze (1999) anunciaba el paso de las sociedades disciplinarias a las sociedades de control, hacía referencia al desplazamiento del “hombre encerrado” hacia el “hombre endeudado”. Si durante décadas la mayor parte de la población fue demasiado pobre para endeudarse, la financiarización de las últimas décadas logró la inclusión de la ciudadanía en la economía de la deuda, tanto a través de créditos privados –hipotecarios, de consumo, de estudios o para emprender– como de deuda pública, cuyos intereses son pagados

mediante los impuestos de los contribuyentes, en detrimento del gasto social. Esto se vincula con lo ya señalado sobre la gobernanza económica europea, que subordina las medidas sociales a las económicas y financieras. En este sentido, la racionalidad gubernamental neoliberal muestra una tendencia a reemplazar los derechos sociales por el derecho a endeudarse (Saidel, 2016).

Otro punto crítico lanzado por los entrevistados al discurso emprendedor se vincula con lo que hemos definido como universalización del ideal normativo del emprendimiento. Esto muestra en los relatos una aparente contradicción. Decimos aparente porque el sentido que se atribuye al “emprendedor” en cada uno de los términos es distinto. Cuando se lo vincula a lo laboral, los entrevistados señalan que emprender no es para todos:

...nadie dice que todo el mundo puede ser arquitecto... nadie dice que todo el mundo puede ser profesor entonces ¿por qué se dice que todo el mundo puede ser emprendedor...? (E2, H, 27).

Si tienes dudas, no. Y si lo tienes muy claro, testea un poco tu producto o servicio. [...] Pero emprender por emprender, como no me queda otra y estoy en paro y voy a emprender... pffffff me parece muy arriesgado. Porque no todo el mundo vale (E5, H, 36).

En el siguiente extracto, las críticas no se refieren solamente a la asociación entre trabajo autónomo y emprendimiento, sino que pone en cuestión el componente emocional de la incitación a devenir emprendedores:

A mí me da igual que esté de moda... ahora mismo el movimiento de incentivo del emprendimiento me parece una gilipollez, eso sí. Porque estamos animando a la gente a endeudarse, a poner como aval la casa de sus padres, igual se pueden ir a la ruina... Estamos animando a chavales y chavalas ahora mismo a que se monten una empresa, que igual no están preparados. Y se les venden los sueños del emprendedor, que hay que seguir adelante y tal. ¿Por qué hay que seguir adelante? [...] Deberíamos dejar de animar a la gente a emprender. Del minuto uno. Sobre todo si no hay recursos suficientes para que eso sea bueno. A ver, tú me animas a emprender a mí, y yo te hago caso. El primer día, viene hacienda y me pide 300 euros de autónomos, “joder, tú me animas a emprender y son 300 euros el primer día”. “¡Continúa!” Venga, yo sigo adelante, “¡porque hay que seguir adelante!, ¡porque no hay que rendirse!” [ironiza], que la montaña, que el iceberg, que no sé cuánto. ¡Y estoy arruinado, joder! Entonces yo creo que no hay que animar a la gente a emprender en absoluto. Ahora bien, sí que creo que hay que poner los medios para que emprender no sea tan doloroso. (E5, H, 36).

Este incentivo indiscriminado a emprender lleva en muchos casos a emprendimientos “por necesidad”, pero no en el sentido de que no exista otra alternativa, sino que las propias condiciones del trabajo asalariado conducen a adoptar los caminos del emprendimiento. Al relatar los motivos que la llevaron a emprender, una de las entrevistadas nos comentaba sobre sus “malas experiencias” trabajando en relación de dependencia:

Luego estuve buscando trabajo, y con el tema del inglés me salió un trabajillo como comercial para una empresa... que dejaba mucho que desear también. Una empresa familiar, 2 personas, hermano y hermana, que exportaban mucho y era... increíble. O sea, yo pensaba “¿esto es lo que tenemos aquí de gente dirigiendo empresas?”. Impresentables los dos. Te tenían que ver cada uno de los correos que enviabas, estaban todo el tiempo revisando lo que hacías, no podías tener iniciativa. O sea, era increíble. Entonces se me acabó el contrato y ahí fue cuando dije buffff, yo esto no. No sé si ha sido casualidad o es que todas las empresas son más o menos así. Hombre, empresas pequeñas y tal, puedo entender, pero cada una en su estilo, fatal, las dos. Entonces dije, “me tengo que buscar la vida, tengo que hacer algo yo por mí misma, porque esto así... yo no voy a ningún sitio” (E4, M, 45).

Estas experiencias nos remiten a las reflexiones de Robert Castel, cuando señalaba que, con anterioridad a la instauración del estatuto salarial, las malas condiciones del trabajo asalariado llevaban a que quienes trabajaban bajo esa condición aspiraban a “comprarse tres herramientas para instalarse por su cuenta” (Castel, 2009, p. 313). En este sentido, la “liberación por desprotección” anima efectivamente a los individuos a devenir emprendedores como forma de escapar de unas condiciones de trabajo cada vez menos satisfactorias.

El otro eje de las críticas —educación y formación— se refiere a la falta de impulso por parte de las administraciones, en tanto no se hace lo suficiente para fomentar y facilitar el espíritu emprendedor. En este sentido, se manifiesta una adhesión a la voluntad de fomentar el espíritu emprendedor en términos culturales y más allá de las esferas laborales. Se habla de educación, por supuesto, y de la necesidad de facilitar que la gente “despierte”:

...el que todo el mundo pueda tener un despertar, eso hay que fomentarlo desde el sistema educativo (E7, H, 27).

En este sentido, la interiorización de la narrativa del emprendimiento se revela en la adhesión a sus valores más allá del trabajo, considerando que son competencias deseables “para todo en la vida”:

Para todo en la vida. Es para todo en la vida. Yo creo que realmente las competencias que tiene un emprendedor son las que tiene que tener un trabajador, como una persona en la vida, para tomar una decisión (E8; M; 36).

Yo creo que... efectivamente... me gusta este punto... Se puede aplicar y se debe aplicar a todo. Es decir, la creatividad, por ejemplo, no es lanzar un nuevo producto al mercado, creatividad también es tener un regalo especial con tu pareja. Entonces yo creo que este tipo de características, la de planificar y gestionar proyectos, por ejemplo, se puede aplicar tanto trabajando por cuenta ajena como en la familia, ¿no?... Planificar unas vacaciones o un estilo de vida o lo que sea...yo creo que efectivamente esta etiqueta quizá sobra. Para mí es casi competencias vitales en vez de competencias emprendedoras... (E2, H, 27).

Donde emerge con más claridad un reclamo hacia las instituciones públicas por medidas que favorezcan la iniciativa emprendedora es en materia educativa. En línea con el discurso emprendedor, se señalan los métodos tradicionales como no apropiados para el mundo contemporáneo.

A mí me han preparado para ser un buen trabajador. Para obedecer. Y cuando dicen ABC, que sea ABC. Pero no me han formado para el mundo empresarial. Ni mucho menos por el mundo de la innovación y del emprendimiento. [...] Me muestro totalmente favorable y partidario de apoyar todo lo que sea favorecer ese tipo de sistema educativo en el que no se es tan impositivo, sino que se deja que el alumno vaya descubriendo por sí solo.... y que haga despertar ese interés por las cosas (E7, H, 27).

Un emprendedor tiene que ser creativo y resolutivo. Tener la parte de la actitud y la constancia de trabajo y todas esas cosas que se sobrentienden. Si no eres resolutivo... y lo que me di cuenta es que normalmente estamos haciendo jóvenes cero resolutivos, se ahogan en un vaso de agua, porque se les da todo servido. Los creamos medio tontos. Creativo y resolutivo, pero igual que un trabajador en una empresa. Tiene que ser resolutivo y creativo (E9, M, 36).

Recordemos la metáfora del “despertar el espíritu emprendedor”. En la siguiente cita, el entrevistado hace referencia a uno de los ejes centrales del discurso emprendedor en relación a la educación y formación emprendedora en su llamado a nuevos modelos de enseñanza que pongan el acento en desarrollar las “competencias”.

...que todo el mundo pueda tener un despertar, pero eso hay que fomentarlo desde el sistema educativo... si yo estoy yendo a clase en segundo de la ESO o cuarto de bachiller y el profesor me dice, “que Felipe VI, que Felipe V”. Me está dictando y yo estoy copiando y no me está favoreciendo a mí el tener esa capacidad de iniciativa. [...] Despierta en mí, en mi interior, esa capacidad de poder investigar, a buscar, a documentarme. [...] Yo creo que es un fallo del

sistema, el sistema educativo español no favorece que la gente coja esa iniciativa y esa responsabilidad. [...] Aquí la gente está acostumbrada a que llegue al trabajo y “a ver qué me manda el jefe”. No. Eso no debe ser así. Tú sabes cuándo tienes que hacer tu trabajo, tú sabes cuándo tienes que estar despierto, comentar con tu jefe qué cosas puedes hacer. Aquí estamos acostumbrados a que nos manden a hacer, cumplirlo y luego te vas a casa. Tiene que ser diferente (E7, H, 27).

Sin intentar llevar la interpretación más allá del contexto y la temática de la entrevista, desde un enfoque crítico como el que proponemos, y siguiendo la línea argumentativa de instituciones como el ETUCE y los enfoques críticos²⁴⁶ en materia de educación (Jódar & Gómez, 2007; Laval, 2004), es posible señalar que el énfasis en las capacidades autocreativas y expresivas del sujeto son direccionadas hacia la mercantilización. Es decir, la transformación subjetiva –después de todo ese es uno de los principales objetivos de la educación a lo largo del tiempo– se dirige a objetivos de valorización económica. Es éste precisamente uno de los ejes de la idea de un “empresario de sí mismo”. La idea de un modo de subjetivación que pone su subjetividad –su iniciativa, sus aspiraciones, su creatividad– al servicio de una “idea de negocio”, lo cual requiere no solo “poner los sentidos” orientados hacia el “proyecto”, sino trabajar su propia “interioridad” a lo que nuestro entrevistado se refiere como “despierta en mí, en mi interior” el “poder investigar, a buscar, a documentarme”, que bien podrían ser incluidas dentro de las “competencias genéricas”, pero que se orientan, sino siempre a finalidades económico-productivas, a una mejora de la performance individual.

Yo creo que sería conveniente y adecuado que todo este fenómeno emprendedor y todas estas noticias que se escuchan se bajasen y se empezasen muchísimo antes en la edad... es decir, ya me suena que haya una política y que hay una línea en esta dirección, pero yo creo que así como los niños desde niños ven la fórmula del funcionariado como óptima y esto se consigue, si con 6 años con 7 o con 8... Yo no sé de pedagogía, pero si haces algo adaptado a los más pequeños, en su lenguaje, en su ámbito y en sus términos obviamente, si se fuese introduciendo un poco todo esto...quizá en los términos que decíamos antes, de competencias, de pensar diferente ¿no? Por ejemplo, un ejercicio típico de la creatividad es el siguiente. Uno hace una cuadrícula (la dibuja) y te dicen, venga, en 60 segundos a ver cuántos puntos eres capaz de conseguir. ¿Te suena esta dinámica? Se hace en talleres

²⁴⁶ Habría que mencionar también las críticas “conservadoras” a estos modelos, que señalan el hecho de que los valores que se promueven no son valores morales. Véase por ejemplo las críticas que desde la tradición aristotélica realiza Kristjánsson (2006) a la inclusión de la Inteligencia Emocional en la currícula.

de emprendimiento. Entonces todo el mundo empieza a dibujar aquí, dentro de las casillas que él mismo ha creado un segundo antes y empieza a hacer allí los dibujos, incluso la gente deja espacios. Y sin embargo, se termina el ejercicio y te preguntan “¿Cuántos habéis hecho? ¿Y dónde lo habéis hecho?” Entonces la gran mayoría, sin querer, lo ha puesto adentro. ¿Pero por qué no puedes hacer un dibujo aquí [fuera de la cuadrícula]? Ese tipo de tonterías, si te das cuenta con 8 años, igual dices... ¡ostras! que no siempre hay que estar en la línea, no siempre hay que estar en la caja, que se pueden hacer cosas aquí, aquí y aquí ¡y me lo premian! Sin embargo, durante muchos años si yo me salía, me reñían. Si yo me voy al borde y me salgo, me riñen. Yo creo que ese tipo de cosas son las que poco a poco pueden crear una nueva mentalidad. Entonces yo apuntaría allí, absolutamente (E2, H, 27).

Esta última cita pone de manifiesto la idea de diferenciación y singularización que mencionábamos más arriba. Antes, “si yo me salía, me reñían” ahora se debería “premiar” el “salirse de la caja”, el diferenciarse. Esta lógica se corresponde con la idea de una “marca personal” que paradójicamente nos identifique en nuestra diferencia. Como ha señalado Morini (2014), esas diferencias se han vuelto un factor productivo. En el centro de los nuevos procesos de producción del capitalismo se encuentra de hecho la irreductible singularidad de la trayectoria de cada uno de nosotros. Diferencias y singularidades se vuelven metáforas del nuevo paradigma productivo.

En suma, el reclamo de “más educación emprendedora”, relativamente unánime entre las personas entrevistadas, refleja un importante grado de identificación con la idea de “universalización” de las competencias emprendedoras. Por el contrario, la idea de emprendimiento asociado a trabajo autónomo parece ser un punto sobre el cual existen más reservas y distancias. Como último punto, proponemos analizar una temática que solo hemos mencionado tangencialmente a lo largo de la tesis, pero que requiere ser mencionada y podría dar lugar a investigaciones futuras, tal como mencionaremos en las conclusiones. Este punto se refiere al ideal del emprendimiento como “ideal masculino”.

10.7 Ideal emprendedor, ideal masculino

Hemos mencionado que el “yo heroico” suele estar presente con mayor frecuencia en los varones. La teoría feminista ha señalado que desde la modernidad el sujeto imperante en el pensamiento económico occidental ha sido androcéntrico (Pérez Orozco, 2006). Racionalidad, control emocional, autonomía, rol sustentador. Los atributos del ideal normativo del emprendedor se corresponden con esos atributos androcéntricos. En los pasajes en que es posible apreciar las diferencias de género, resulta interesante destacar que en el relato de las emprendedoras, sus maridos o parejas aparecen como soportes anímicos

o sustentadores; es decir, dos figuras que desde los estudios de género se señalan como típicas de la imagen masculina.

Mi marido se alegró. Él tiene más carácter emprendedor que yo, y me decía, “si es que llevas un montón de tiempo...” Me decía “te cuesta ir a trabajar porque no es lo que te gusta hacer... Haz algo, da el paso”. Él me animó mucho (E9, M, 35).

Sí, hay días que estás animada y dices “va a salir”. Hay otros que te sientas y dices, “joder, si es que yo... no me va a llamar nadie...”. Pero bueno... si tienes una persona que te anima, mi marido me anima mucho y me da muchas ideas muchas cosas nuevas que yo no sé por dónde meterme por dónde salir. Igual te dice “mira esto que te puede servir”. Eso ayuda mucho (E4, M, 45).

La necesidad de apoyo anímico supone la “debilidad” del sujeto femenino. El hombre actúa en ese caso como soporte emocional. En otros casos, emerge su rol como sustentador:

Si va mal seguiremos haciendo lo mismo. Seguiremos estudiando, seguiremos buscando un trabajo. No tengo problema en decir... A ver, no tengo problema porque tengo la seguridad de trabajo de mi marido. Si él estuviera en el paro, o si no trabajara, o lo que fuera, pues entonces igual te lo plantearías. Ahora vivimos normal y corriente pero comemos todos los días... si no fuera así igual te plantearías de otra forma (E4, M, 45).

Él no aportó nada a mi empresa. Todo lo he ganado yo. Bueno, el piso es de él y él paga la hipoteca (risas), pero nunca le he tenido que decir oye, dame dinero [para mi emprendimiento]. Jamás. Yo me pago todo (E8, M, 36).

Pues mira, claro mi marido está trabajando y entra dinero en casa todos los meses, por ahí bien. La cosa es eso... al principio había que meter bastante dinero porque no te conoce la gente... (E3, M, 40).

Si bien estas referencias son marginales en el conjunto del análisis, permiten señalar que el ideal normativo del emprendimiento no es una figura “neutral”. Esto es, como hemos señalado, el discurso emprendedor pone entre paréntesis las desigualdades sociales a la hora de emprender, como si todo el mundo contara con los mismos recursos o bien estos recursos fueran un elemento secundario, menos importante que la voluntad y los esfuerzos. Del mismo modo, las diferencias de género son suspendidas y se señala a “las mujeres” dentro de los “grupos infrarrepresentados” en el emprendimiento. Esa infrarrepresentación es atribuida a la falta de formación, a las barreras culturales o a la falta de incentivos. De esta forma, la neutralidad del ideal normativo, es decir, el supuesto de igualdad formal

entre hombres y mujeres, contribuye a la reproducción de las desigualdades de género existentes en la sociedad.

10.8 Recapitulando: entre la identificación y el distanciamiento

El análisis de las entrevistas nos ha permitido apreciar las experiencias de los sujetos emprendedores frente a los elementos que caracterizan el ideal normativo. Este análisis no ha pretendido ser exhaustivo, dado el número de entrevistas realizadas y las limitaciones de la técnica de entrevista utilizada. Además, debe destacarse que las entrevistas han sido realizadas en un contexto geográfico y temporal particular, que no necesariamente debe corresponderse con otras experiencias en otras regiones de Europa o del Estado español. En todo caso, han servido para poner de manifiesto ciertas continuidades y tensiones entre los elementos más destacados del discurso europeo sobre el emprendimiento y el ideal normativo que este compone.

En cuanto a las correspondencias, cabe destacar la aceptación de “emprender” como una acción socialmente valorada. El emprendimiento como una “actitud” que es valiosa para todas las actividades en la vida y que requiere ser “despertada”. Las personas entrevistadas, al portar ese espíritu, se han diferenciado de forma explícita o implícita de los “no emprendedores”. En su devenir, han asumidos riesgos, se han esforzado por cumplir sus sueños, no se conforman con la rutina de un empleo asalariado, incluso cuando ese esfuerzo no sea reconocido por la sociedad, sus pares o su familia. Los emprendedores manifiestan un plus motivacional que los impulsa a continuar (ilusión, pasión, seguir un sueño), aunque a veces esa dinámica de “siempre más” y de multiplicación de tareas lleve a frustraciones o a sacrificar vínculos afectivos cercanos.

Es fundamentalmente en este punto donde la europeización discursiva parece ser efectiva, a través de los cursos, talleres o jornadas en los que las personas entrevistadas han participado y de la “difusión de modelos” a través de los medios. “No temer al fracaso”, “asumir riesgos”, el emprendimiento como “realización personal”, las metodologías ágiles, la educación emprendedora diferenciada de los métodos tradicionales, el emprendimiento como una “actitud”, como una “forma de vida”, el reclamo por el “reconocimiento social”, la valoración negativa de las personas “no emprendedoras”, transformar las ideas en proyectos, son algunas de las ideas recurrentes que encontramos en el discurso emprendedor y que han encontrado eco en las entrevistas.

Como forma de empleo, los relatos muestran que el emprendimiento no ofrece la seguridad que un empleo asalariado “normal” garantiza. Por eso, en algunos casos, la seguridad –principalmente económica– se “echa de menos”. Además, en el eje del emprendimiento como empleo, encontramos críticas que van desde un reclamo por mejores condiciones para emprender hasta un desacuerdo con el hecho de incentivar a todas las

personas a optar por el empleo autónomo. Cabe señalar que estas críticas no se dirigen, o lo hacen muy tangencialmente, al núcleo de la problemática que hemos analizado en torno al desplazamiento del estatuto del empleo asalariado por la lógica del emprendimiento. Las personas entrevistadas no señalan la creciente dependencia del mercado como garante de bienes y servicios antes enmarcados en derechos, ni hacen referencias a instancias colectivas de luchas o reclamos. En este sentido, sus críticas parecen ir en la misma dirección que el discurso europeo sobre el emprendimiento, al señalar la “necesidad” de un entorno más adecuado para emprender.

No pretendemos generalizar estos resultados extraídos de las entrevistas. Como hemos señalado, las personas entrevistadas responden a perfiles que, si bien nos han permitido analizar al ideal normativo “en acción”, no nos han permitido encontrar relatos más críticos o confrontativos y ejemplos de “resistencia” frente al discurso emprendedor. Esta es sin dudas una de las limitaciones de nuestro trabajo, que retomaremos en las conclusiones. En todo caso, nos interesa destacar que este último capítulo, lejos de pretender ser concluyente en el tema de los emprendedores frente a su ideal normativo, ha sido realizado con la esperanza de poder continuar con esta línea de indagación.

REFLEXIONES FINALES

Ahora bien, esta “gubernamentalización”, que me parece bastante característica de esas sociedades del Occidente europeo en el siglo XV, creo que no puede ser disociada de la cuestión relativa a la pregunta “¿cómo no ser gobernado?” (Foucault, 1995, p. 7).

Hemos comenzado la tesis señalando un núcleo de ideas como disparadoras de este trabajo: la conformación de una sociedad de empresa y un sujeto empresario de sí mismo en el marco de una racionalidad gubernamental neoliberal. Nos ha parecido que estas ideas, complementadas con el enfoque discursivo sobre las políticas públicas, eran pertinentes para el desarrollo de un análisis sobre las políticas de promoción del emprendimiento en Europa. Ha llegado el momento de sopesar el alcance del análisis realizado, a la luz de los interrogantes y objetivos propuestos, de mencionar sus aportes y sus limitaciones y proponer líneas futuras de análisis que puedan complementar este trabajo.

Analizadas frente al modelo establecido por la sociedad salarial y el Estado social “clásico”, las políticas sociales y de empleo europeas contemporáneas muestran un conjunto de rasgos diferenciales que les otorgan especificidad y permiten analizar sus características propias. El comienzo de la coordinación de las políticas en el marco de la Estrategia Europea por el Empleo, significó la emergencia de un espacio europeo de políticas públicas sin precedentes históricos y dio lugar al uso de instrumentos de intervención adaptados a la naturaleza del complejo conjunto de actores y realidades regionales que componen la Unión.

Al mantener los Estados miembros sus competencias en materia de políticas sociales y de empleo, la forma de coordinación en ese dominio estuvo dada en buena medida a partir de marcos cognitivos y normativos, cuyo objetivo era conducir a una visión común de los problemas y soluciones a la cuestión social. Si las instituciones europeas no podían imponer medidas legislativas, sí podrían inducir ciertos caminos a partir de un juego de comparaciones, en base a paradigmas comunes, a “buenas prácticas” y a indicadores estadísticos armonizados. Se trataba de impulsar un juego de emulación de prácticas siempre renovadas, que condujeran a un esfuerzo permanente por alcanzar la mejor performance, en definitiva, por establecer la competencia como núcleo de la regulación de las medidas sociales y de empleo. Como hemos visto, esa competencia y movilización permanente a nivel institucional, despliega su alcance hasta interpelar a los individuos mismos.

En los documentos analizados, la Gobernanza Económica Europea emerge como un conjunto de mecanismos que, particularmente desde la crisis de 2008, priorizan la coordinación económica y fiscal (ajustes presupuestarios, reducción de déficit fiscales, moderación salarial) de los Estados miembros por sobre las medidas sociales. Así, las políticas sociales quedarán subordinadas al cumplimiento de los objetivos económicos y financieros y serán concebidas como “factores productivos”, es decir, como variables de una función económica. En ese marco de control del gasto público, las políticas “de oferta” de mano de obra cobraron centralidad, lo cual representó un campo fértil para la consolidación de medidas basadas en los paradigmas de la empleabilidad, la activación, la flexiguridad y el emprendimiento. Así, con el correr de tiempo, fue prevaleciendo el perfil activador de las medidas sociales y de empleo, sustentado en una versión psicologista de los problemas sociales y en una individualización de la gestión de los riesgos.

Al colocar al individuo como una de las fuentes de creación de empleo y crecimiento, el discurso europeo señala que es necesario “liberarlo” de los lazos que lo conducirían a la pasividad, a la dependencia y que le impedirían desplegar todo su potencial, su imaginación y su creatividad al servicio de su empleabilidad. Todo ello en un mercado de trabajo que demanda flexibilidad, por lo que esta liberación se traduce en un llamado a desplazar la lógica del derecho social y del derecho del trabajo, por considerarlos obstáculos para el despegue de una economía moderna y competitiva, hacia un Estado Social Activo y una sociedad emprendedora.

Gobernanza Económica Europea significa entonces un modelo de coordinación política cuyo objetivo es, en el campo de las políticas sociales y de empleo, poner en marcha un conjunto de mecanismos orientados hacia la mejora de la performance de los países y regiones, en base a los criterios de los paradigmas recién mencionados: activar a la población para que sea más “empleable”, más emprendedora, que tenga la habilidad de adaptarse a un contexto cambiante y sea capaz de transitar de un empleo a otro para garantizar su “seguridad”. El denominador común de esas acciones es la “capitalización” de las competencias individuales para poder insertarse y sostenerse en el mercado de trabajo y en las distintas esferas sociales. Mejora de la performance —a nivel de las agencias gubernamentales y a nivel de la población— a través de mecanismos “incitativos”, y capitalización de las competencias individuales, constituyen los polos de una racionalidad gubernamental que tiene como modelo la “forma empresa”, tanto para la sociedad como para los individuos. Esta racionalidad, en el caso específico de las medidas de emprendimiento, adopta dos registros complementarios: generar un entorno propicio para el surgimiento de nuevos emprendimientos (lado de la demanda) y dotar a los individuos de las competencias (lado de la oferta). Bajo estos criterios se han puesto en acción un conjunto de medidas destinadas a incitar a los individuos a “devenir emprendedores”.

Dicho esto, es preciso volver a los objetivos específicos de este trabajo, que apuntaban a reconstruir la conformación de un “discurso europeo sobre el emprendimiento”, a poner de manifiesto la forma en que ese discurso se construye en contraposición a la semántica del empleo asalariado, a indagar la narrativa y el ideal normativo compuestos por el discurso y a analizar los relatos de los emprendedores y emprendedoras entrevistados en relación con los principales elementos de esas composiciones discursivas.

Para cumplir con esos objetivos, en el apartado II hemos analizado los mecanismos que permiten la emergencia de un discurso europeo sobre el emprendimiento. Se trató de indagar la forma en que la europeización opera como un campo de convergencia de marcos cognitivos y normativos, a los cuales los estados miembros pueden –cuando no “deben”– apelar o “hacer uso” a la hora de implementar políticas sociales y de empleo. En primer lugar, hemos resumido los ejes del Modelo Social Europeo en el marco de la Gobernanza Económica, para destacar la tendencia a una subordinación de las medidas sociales a las políticas económicas y fiscales. Hemos abordado además la “filosofía” que caracteriza al Método Abierto de Coordinación, para subrayar su dimensión performativa, basada en la recursividad de los mecanismos que pone en marcha y en la lógica de los instrumentos de *benchmarking* y de “buenas prácticas”.

Posteriormente, dimos paso al análisis de los postulados de la teoría económica que dan sustento a las medidas europeas de emprendimiento. Hemos visto allí que las políticas europeas recontextualizan un conjunto de teorías que colocan al emprendimiento en el centro de los modelos de desarrollo contemporáneos. El emprendedor aparece allí como el agente capaz de transformar las ideas (en términos de la teoría económica el “conocimiento”) en proyectos de negocio innovadores. Este lugar asignado al emprendedor por la teoría económica contiene varios supuestos, entre los cuales se destacan los grandes márgenes de incertidumbre que caracterizan al capitalismo contemporáneo y la necesidad de cambio y adaptación permanentes. Además, estas teorías se basan en una concepción del sujeto económico de tipo “racional”, que se ve enfrentado todo el tiempo a la necesidad de tomar decisiones para adaptarse a un entorno cambiante.

El hecho de que sea un “saber experto” la instancia a partir de la cual se establecen medidas sociales y de empleo, nos conduce al problema del “déficit democrático” de las instituciones europeas. Hemos señalado ese problema a partir de las voces de los interlocutores sociales, en particular del ETUCE, además de la propia mirada de uno de los expertos entrevistados. Si bien este punto requeriría un análisis más amplio, es posible señalar que los “mantras” repetidos en torno a las medidas de emprendimiento provienen de actores “económicamente orientados” y otorgan a las medidas un definido carácter economicista y mercantil. Esto, a la luz de nuestros interrogantes, viene a decir que las dimensiones subjetivas como la creatividad, la imaginación, las emociones y los deseos

son orientados estratégicamente a la producción de valor de mercado, producción de la cual dependen los individuos para situarse socialmente.

Ahora bien, el rol del discurso económico en las políticas de emprendimiento no debe ser entendido de forma determinista. La lógica de la acción pública se basa en una racionalidad propia, que no responde mecánicamente al campo de la teoría económica y de los saberes de apoyo a esa teoría –psicología, management de recursos humanos, etc.– sino que corresponde al campo de la *política*, es decir, de un juego de relaciones de fuerza en el cual los actores en pugna intentarán imponer sus intereses y su visión del mundo. Por ello no es extraño que, en muchos casos, las medidas políticas “desoigan” lo que la teoría económica y sus agentes señalan, como es el caso de la asociación entre emprendimiento y empleo autónomo, sobre lo cual en la tercera parte hemos recogido las “dudas” planteadas por autores como Shane (2009), Nightingale y Coad (2013) o Congregado *et al.* (2010). Dicho en pocas palabras, y aunque resulte evidente, nos interesa destacar el carácter *eminentemente político* de la orientación que adquieren las medidas de emprendimiento en la actualidad.

Posteriormente, en ese segundo apartado hemos analizado las relaciones entre los distintos niveles gubernamentales, a partir de los *mecanismos* que dan lugar a una europeización del *dominio* discursivo. Es decir, hemos abordado los instrumentos institucionales organizados en torno al Método Abierto de Coordinación, que operan como “soportes” de los marcos cognitivos y normativos de las medidas de emprendimiento. A partir de los Planes de emprendimiento, de los Programas Nacionales de Reformas y de los Programas Operativos, hemos puesto de manifiesto las referencias a las recomendaciones europeas en las medidas adoptadas en el Estado español y en la Comunidad Foral de Navarra. Debemos remarcar que estos instrumentos no reflejan los *procesos* de negociaciones y acciones que dan por resultado un discurso europeo sobre el emprendimiento, sino que son las principales instancias en que esos procesos se estabilizan, lo cual supone que reflejan la visión de aquellos actores que han logrado imponer sus intereses.

A nivel de las recomendaciones europeas, hemos señalado la “doble estrategia” orientada hacia el entorno y hacia la cultura, mentalidad o “espíritu”, que está presente desde el primer Plan sobre emprendimiento de 1998 y se ve reforzada en el Plan de 2013. En esta doble estrategia, Europa recomienda un conjunto medidas fiscales, administrativas, de regulación del mercado de trabajo, de mecanismos de crédito, propone facilitar el traspaso de negocios y garantizar una “segunda oportunidad” en casos de quiebras, entre otras medidas, con el objetivo de crear un entorno propicio para la emergencia de nuevos emprendimientos. A estas recomendaciones se suman medidas de educación y formación que promuevan las competencias emprendedoras en todos los niveles educativos, formales y no formales, además de acciones destinadas a “establecer modelos” a partir de conferencias, seminarios, jornadas y de aumentar la presencia de los emprendedores en los

medios de comunicación. Con estos ejes, la Comisión apunta a “una amplia y profunda revolución cultural”.

Todas esas medidas se sustentan en un conjunto de estrategias argumentativas y predicativas que justifican la “necesidad” de promover el emprendimiento y de evitar a toda costa “la tentación de volver a la situación que existía antes de la crisis” o “dejar que las cosas sigan igual”, como se señala en el lanzamiento de la Estrategia Europa 2020. El emprendimiento se asocia a la innovación, el crecimiento y fundamentalmente la creación de empleo, en el marco de “modernización” de los sistemas de bienestar orientados hacia el Estado Social Activo.

En el caso del Estado español, hemos visto que las medidas de emprendimiento se encuentran reflejadas en los Programas Nacionales de Reforma desde, al menos, los años previos a la crisis económica y financiera desatada en 2008 y siguen explícitamente buena parte de las recomendaciones europeas antes mencionadas. En continuidad con la retórica propuesta por las instituciones europeas, la crisis y sus efectos en el mercado de trabajo fueron leídas como una “oportunidad” para adoptar medidas que permitieran aflorar el emprendimiento y volver a la senda de crecimiento. Así, en el período de crisis proliferaron las medidas de promoción del emprendimiento mostrando una gran correspondencia con las recomendaciones de la UE.

Finalmente, la Comunidad Foral de Navarra también muestra una presencia de las medidas de emprendimiento que anteceden, como en el caso del CEIN, a la propia Estrategia Europea por el Empleo. Pero como resaltaba una de las personas entrevistadas como informante, fue en los últimos años cuando comenzaron a “llamar a su puerta” y el emprendimiento comenzó a estar presente en muchas, sino en todas, las instancias educativas y de formación y a implicar a numerosos actores. Además, hemos visto ejemplificado en otra de las entrevistas cómo esas medidas, inspiradas en la Agenda de Oslo de 2006, no apuntaban simplemente a ser “otro tocho a estudiar”, sino a motivar a los estudiantes y a desarrollar capacidades para que vean “la posibilidad de montar una empresa como algo natural, tan natural como ir a echar su currículum”. Estas afirmaciones hacen eco de la insistencia del discurso europeo en una educación que no se base solamente en la transmisión de contenidos, sino en la motivación, las aspiraciones, la “mentalidad” de los estudiantes en base a un “aprendizaje reflexivo” y personalizado.

También en la Comunidad Foral se lanzaron, en parte respondiendo a lo acordado en los Programas Operativos Regionales, numerosas medidas destinadas a promover un ambiente y una cultura que favorezca el emprendimiento, en las que participaron, además del Gobierno, desde el Servicio de Empleo –incluyendo al emprendimiento en las políticas activas–, pasando por los sindicatos mayoritarios, la Cámara de Comercio, la Cámara de Empresarios, las Universidades y diversos actores privados, lo cual da muestra de la “socialización” de los actores locales con sus instancias representativas europeas, que componen los interlocutores sociales.

Creemos que en esas actividades ha quedado de manifiesto la forma en que la dimensión discursiva de la europeización funciona en contextos específicos. No se trata de una trasposición directa de las recomendaciones y de los contenidos de los documentos emitidos por las instancias europeas. Si la europeización discursiva o cognitiva tiene lugar es precisamente por la “apertura” de sus mecanismos. El discurso europeo permite la recontextualización de discursos y prácticas locales que, si bien pueden diferir parcialmente a nivel de los términos o de las teorías y técnicas utilizadas, su orientación estratégica, su enmarcado, muestran una gran correspondencia. Para decirlo en términos concretos, las “metodologías ágiles”, las actividades basadas en el enfoque de la inteligencia emocional, en la teoría de la efectución o las dinámicas de la *Lanzadera de empleo*, no vienen “dictadas” o propuestas por las instancias europeas. Pero la forma en que contribuyen a la programación de la práctica “devenir emprendedores” se complementa con los objetivos de la educación y formación emprendedora impulsada por esas instancias.

En suma, a la luz de las referencias de los documentos y de los informantes claves entrevistados, es posible afirmar que las medidas europeas, a través de los mecanismos de coordinación, han efectivamente logrado establecer una “comunidad epistémica” y un proceso de “aprendizaje de políticas” que han difundido un conjunto de marcos cognitivos y normativos comunes. En otros términos, es posible afirmar que la europeización discursiva ha tenido lugar, constituyendo un discurso europeo sobre el emprendimiento en torno a los siguientes núcleos: el emprendimiento como motor de crecimiento y creación de empleo; la necesidad de transformar el entorno socioeconómico y administrativo para facilitar la emergencia de nuevos emprendimientos; la necesidad de realizar reformas educativas e introducir las competencias emprendedoras en todos los niveles de enseñanza; la necesidad de promover el emprendimiento como “modelo” en los medios de comunicación y a través de diversos eventos. Todos ellos, con matices que los diferencian, componen los núcleos del discurso europeo sobre el emprendimiento que quedan anudados en el argumento que señala que “Europa *necesita* más emprendedores”.

Esto no debe entenderse en sentido unidireccional. Hemos señalado en el apartado teórico que la europeización debe comprenderse como un punto de partida para la exploración de un proceso con diversas direcciones más que como una variable independiente en un proceso causal. En este sentido, las medidas sobre emprendimiento adoptadas a nivel estatal y regional “en nombre de Europa” resignifican, bajo la idea de promover el emprendimiento, un conjunto de medidas que se habían aplicado anteriormente sin ese rótulo, como es el caso de la capitalización de la prestación por desempleo o la reducción de la cuota de autónomos. En todo caso, independientemente de cuál sea su impacto efectivo, es posible afirmar que el discurso emprendedor ha permitido articular un conjunto de instrumentos en torno a la idea de transformar a los individuos en emprendedores y de esa forma intentar contribuir a la creación de empleo.

Por otra parte, las referencias a las recomendaciones europeas en los documentos a nivel de Estado y Comunidad Foral, deben comprenderse en un contexto de crisis económica, altas tasas de paro y medidas de ajustes presupuestarios. Sin desconocer este componente coyuntural de las medidas, nuestro análisis ha intentado poner de manifiesto su carácter estratégico de mediano plazo, que puede remontarse, al menos, a inicios de la década de 1990, con la tendencia hacia el “giro activador” que fue consolidándose en las décadas posteriores y que encontró en la crisis desatada en 2008 la “oportunidad” de consolidarse como filosofía hegemónica. En esa mirada de mediano plazo, las transformaciones en los paradigmas de intervención en materia social y de empleo se inscriben en un contexto socio-histórico que hace del “emprender” la acción social más valorada y desplaza los significantes vinculados a la sociedad salarial y al Estado social clásico hacia una carga negativa, signada por la dependencia y la pasividad. Por ello, al mismo tiempo que se señala un cambio en el modelo de políticas sociales, se indica la necesidad de un cambio de mentalidad, una “revolución cultural” que extienda el espíritu emprendedor a toda la población.

Pero la idea de un discurso europeo del emprendimiento no acaba en los *mecanismos* de la europeización discursiva, sino que contempla además las estrategias discursivas y la narrativa puesta en acción. Es decir, el propio *dominio* discursivo adopta formas específicas que es preciso indagar. Por esa razón, en el apartado III hemos analizado las principales estrategias discursivas que caracterizan la narrativa del emprendimiento: el problema y las vías de acción, la población objeto, el desplazamiento del asalariado por el emprendedor y el ideal normativo.

En base a los postulados de la teoría económica y de los mecanismos de gobernanza, el argumento del discurso europeo que señala la necesidad de más emprendedores, diagnostica un déficit de espíritu emprendedor en la población. Ese déficit, que puede ser de conocimientos o de “actitud”, es construido en sentido contrario a lo que hemos llamado la semántica del trabajo asalariado y se nutre de un conjunto de relatos sobre los efectos negativos de la “dependencia” y la pasividad. Para solucionar el problema del déficit de espíritu emprendedor, se proponen una serie de instrumentos educativos y de formación cuyo denominador común son las “competencias emprendedoras”. La lógica de las competencias, a diferencia de las calificaciones de las sociedades industriales, se caracteriza por un componente definidamente “personal”, psicológico o subjetivo del trabajo, al mismo tiempo que supone que la forma de adquirir las competencias adecuadas requiere un trabajo del individuo sobre sí mismo.

La narrativa construida por el discurso emprendedor a la hora de indicar quiénes deben devenir emprendedores, oscila entre la focalización en los grupos poblacionales con mayores dificultades para encontrar un empleo y una tendencia a la universalización. De esta manera, el discurso emprendedor desplaza la responsabilidad de creación de empleo a los propios individuos, al mismo tiempo que extiende el alcance de “los beneficios” del

devenir emprendedor a toda la población y en todos los ámbitos de la vida. Esta idea se construye a partir de los “argumentos estadísticos” puestos en marcha por el MAC, sostenidos en estrategias discursivas que construyen la dicotomía entre el emprendedor y el asalariado y señalan la “necesidad” de alejarse del segundo modelo.

Los instrumentos estadísticos resultan de esta forma elementos fundamentales en la racionalidad gubernamental puesta en juego a nivel europeo. Estos instrumentos condensan los principales elementos discursivos y la orientación estratégica de las medidas. Por ello, logran conducir la acción pública a los objetivos políticos buscados; concretamente, el aumento de la iniciativa emprendedora en la población. Si retomamos la idea mencionada al principio sobre que no es posible gobernar sino aquello que se vuelve gobernable, cabe destacar que los instrumentos estadísticos son fundamentales a la hora de traducir los componentes discursivos provenientes de la teoría económica o del discurso de las competencias en estrategias de intervención que tienen por objetivo la dimensión subjetiva de los individuos con la finalidad de volverlos “gobernables”.

Una vez analizados esos mecanismos, hemos visto que el emprendimiento como forma de empleo remite a diversas formas jurídicas y económicas que van desde el trabajo autónomo y la empresa unipersonal hasta las PYME. La tendencia del mercado de trabajo español y las características de su tejido empresarial, muestran la preeminencia de empresas unipersonales o con menos de cinco empleados. En este sentido, desde el punto de vista del diseño de las medidas de emprendimiento como medidas de creación de empleo, estamos frente a un instrumento que, insistimos, por su propio diseño, puede alimentar la tendencia a la creación de empleos precarios que, en general, quedan fuera del Régimen General de la Seguridad Social y del derecho del trabajo. El despertar del impulso emprendedor parece empujar el trabajo a la esfera mercantil, a partir de una “huida del derecho del trabajo”.

Las estrategias discursivas que construyen la dicotomía entre el empleo asalariado, signado por una semántica de lo “negativo”, y el modelo del emprendedor, valorado positivamente y señalado como una “necesidad”, se conjugan con llamado a la “liberación” del espíritu emprendedor, traducida como la ampliación de la lógica de mercado en detrimento de los mecanismos protectores del trabajo. Esto abre una lógica en la cual algunos individuos, mejores posicionados socialmente, podrán capitalizar sus competencias y generar emprendimientos exitosos, mientras que otros se verán destinados a “emprender” como un intento de permanecer en el mercado de trabajo de forma precaria.

Pero nuestro interés se ha centrado en indagar el discurso europeo del emprendimiento más allá de sus objetivos explícitos de creación de empleo y generación de riqueza. Es por eso que luego de haber mostrado la tendencia individualizante y psicologizante de las medidas, indagamos específicamente el ideal normativo del emprendedor, es decir, el modelo de sujeto-trabajador que se corresponde con la narrativa que señala un déficit a nivel de la población e intenta universalizar el “emprender” como el

modo de acción más valorado, “no solo en el trabajo”, sino “en la vida cotidiana y en la sociedad”.

El ideal normativo del emprendedor interpela a los individuos con el llamado a “devenir emprendedores”. Si el ideal puede cumplir su función es porque explota el “anhelo de reconocimiento” que caracteriza a los seres humanos. En un contexto de creciente incertidumbre, la necesidad de referentes profundiza la vulnerabilidad subjetiva y expone a los individuos a ideales que se corresponden con las demandas del sistema (flexibilidad, adaptabilidad, autonomía, iniciativa, etc.). A partir del supuesto de un “potencial interno” que todas las personas tienen y que sería accesible a través de un ejercicio reflexivo, el ideal señala el “trabajo sobre sí” que el sujeto debe realizar en su devenir emprendedor. Acuden a sostener esas prácticas un conjunto de “saberes” complementarios al discurso económico como son los discursos psicológicos y manageriales y sus agentes: coaches, mentores, expertos.

Este modelo de subjetividad emprendedora se sustenta en la idea de un sujeto racional que debe decidir en un ambiente en permanente cambio. Este supuesto de racionalidad es típico de las reformas que promueven un modo de organización flexible para las empresas. El discurso emprendedor desplaza esas ideas al conjunto de la sociedad, como si el “entorno social” que propone crear tuviera las características de una gran organización empresarial. En ese punto cobra toda su dimensión la idea de una “sociedad emprendedora” o una “sociedad de empresa”. En ella, el individuo emprendedor deberá ser capaz de competir y al mismo tiempo colaborar o asociarse con otros emprendedores para llevar a cabo sus proyectos. La competición y la colaboración son llamadas a una convivencia no exenta de paradojas, condensada en lo que el discurso managerial suele llamar “coopetición”. Se trata de una lógica que contempla una dimensión asociativa, pero donde el individuo es el elemento primario y no el resultado de un proceso de individuación basado en soportes colectivos.

Hemos intentado destacar que esa racionalidad no es “suficiente” para que el individuo pueda devenir emprendedor. Es necesario que ponga en juego sus emociones, sus afectos y su voluntad, en un doble registro. Por un lado, porque esas dimensiones devienen elementos centrales en los procesos de trabajo propios de una “economía del conocimiento”. Por otro, para “compensar” la falta de mecanismos colectivos de protección frente a los riesgos sociales, a los cuales deberá afrontar individualmente. Esto llevará a que el emprendedor deba realizar permanentes esfuerzos subjetivos de autotransformación, que lo conducen a una movilización continua.

Es decir, hemos visto que este ideal normativo se caracteriza por no tener un contenido específico, sino que se desplaza permanentemente. Nunca se es “definitivamente” emprendedor, sino que se debe continuamente llevar a cabo las acciones señaladas por el ideal: formarse, reciclarse, adaptarse a los cambios, comenzar nuevos proyectos. La busca de mejora de la performance es, en este sentido, una característica que

atraviesa el discurso europeo del emprendimiento en todos sus niveles. Si desde el punto de vista de los distintos niveles de gobierno los mecanismos se caracterizan por su iterabilidad y por el surgimiento de siempre nuevas “mejores prácticas”, a nivel del individuo, emerge una norma que señala la movilización permanente de sus capacidades subjetivas. La “liberación” del espíritu emprendedor sujeta al individuo a una norma de mejora permanente de su performance individual.

La construcción de esta figura opera entonces como un dispositivo que supone unas cualidades subjetivas capaces de ser “liberadas” y potenciadas. La “puesta en acto”, la performance repetida por parte de los individuos de los mandatos del ideal le permitirán devenir emprendedores. El emprendedor es, en este sentido, un sujeto “empresario de sí mismo”. No alguien que tiene una empresa, sino que gestiona su propia vida como una empresa, como alguien que está todo el tiempo desde su propia relación consigo mismo y en su relación con los otros, concibiendo, gestionando, organizando su vida como una empresa y que es responsable tanto de sus éxitos como de sus fracasos. Ese modo de ser y de actuar valorado socialmente contiene en sus presupuestos de camino al “éxito” su propio malestar.

Las entrevistas analizadas en el último capítulo nos han permitido graficar las identificaciones y distanciamientos que las experiencias de emprendedoras y emprendedores manifiestan frente al ideal del sujeto emprendedor. Si bien las conclusiones que de allí pueden extraerse no son generalizables, permiten graficar una situación en la cual los componentes del ideal emprendedor como la libertad, la actitud, la independencia, la autonomía, la “ilusión de lo propio”, se muestran operativas, es decir, logran imponerse como formas deseables y esperadas de ser y de actuar. Al mismo tiempo, si bien son marginales, en las entrevistas encontramos referencias críticas al emprendimiento como efecto de un mercado de trabajo que empuja a las personas a “devenir trabajadores autónomos” bajo el rótulo de “emprendedores”. En este sentido, las entrevistas han permitido constatar nuestro enfoque: más allá de sus resultados como política de creación de empleo, existe una articulación entre los modos de subjetivación que el ideal comporta y las posiciones asumidas por los sujetos entrevistados.

Al mismo tiempo, los relatos de las experiencias permiten emerger un conjunto de dimensiones como los vínculos familiares y las historias personales, la dimensión expresiva, e incluso la intimidad, que el discurso emprendedor omite, o bien las señala únicamente como “determinantes” que conducen a un individuo a optar o no por emprender. Estas manifestaciones “exceden” por momento a la idea de un sujeto emprendedor, pero el ideal normativo intenta “reconducirlas” a su lógica. Esto pone de manifiesto que en tanto forma cultural, como modelo subjetivo, el ideal normativo opera como una instancia que intenta conducir una multiplicidad de experiencias diversas a una forma de ser y de actuar determinada por la valorización económica y mercantil. Como si

las relaciones sociales, la imaginación, los deseos, las capacidades creativas tuvieran como destino principal un “plan de negocios”.

Por todo ello, esta tesis ha intentado ser una reflexión en torno a los modos de subjetivación contemporáneos que, más allá de los rótulos que puedan adoptar, se caracterizan por tener lugar en un contexto de crisis de los mecanismos de protección social englobados en la idea de sociedad salarial y que encuentran en la competencia de mercado, en la permanente puesta en acción de las cualidades subjetivas y en un acentuado “trabajo sobre sí”, los soportes –“móviles”– de su constitución. El análisis de la narrativa del discurso emprendedor y del ideal normativo, nos han permitido poner a prueba nuestra hipótesis de lectura. La concepción de un sujeto deficitario y dependiente, la universalización de la lógica de las competencias emprendedoras como solución a ese déficit, la puesta en trabajo de las emociones y los afectos que requiere la práctica de “devenir emprendedores” la ubican más allá de los objetivos de creación de riqueza y empleo.

En ese sentido, la “revolución cultural” fomentada por las instituciones europeas se inscribe en las transformaciones señaladas por algunos de los trabajos aquí citados, que han señalado en el “emprender”, en la “actividad”, en la “iniciativa” individual de un sujeto autónomo el tipo de acción socialmente más valorada, la forma de conducta esperada y requerida por la sociedad. “Europa necesita más emprendedores” condensa entonces el llamado, sino a una “nueva” subjetividad, puesto que su emergencia data de al menos tres décadas, a generar las condiciones de la ampliación de su alcance y desarrollo.

Al inicio señalábamos que este trabajo se fundamenta en un enfoque crítico, cuya finalidad es señalar el juego de relaciones de poder formado por la racionalidad estratégica de los elementos analizados. Creemos que precisamente en torno a ese enfoque surgen los principales aportes de esta tesis y que esas contribuciones al campo de estudio pueden resumirse en dos ejes. Un primer aporte consiste en haber mostrado que el diseño de las medidas de emprendimiento supone un instrumento que orienta la creación de empleo hacia el trabajo autónomo y las microempresas, en línea con algunas de las medidas de activación para el empleo. Esto significa que el diseño de las medidas deja de lado en muchos casos la calidad de los empleos y que supone una remercantilización del trabajo. El diseño de una política que propone sostener el crecimiento económico y la creación de empleo a través del emprendimiento, al tiempo que conduce al emprendimiento hacia el empleo precario, supone en cierta medida una paradoja. Es decir, al inducir la creación de empleos precarios o con pocas perspectivas de crecimiento, las políticas parecen fomentar aquello mismo que dicen combatir.

La tensión que hemos destacado entre el modelo del emprendedor y del asalariado, no se limita simplemente a dos formas de llevar a cabo una carrera profesional o a experiencias distintas del mundo del trabajo, sino que pone en juego las protecciones que el trabajo asalariado “típico” garantiza. No se ha tratado aquí de sostener que las

transformaciones que han experimentado las sociedades actuales requieran un simple retorno a formas de protección pasadas. Pero entendemos que debe ser puesto en tela de juicio el algoritmo incesantemente repetido que vincula de forma necesaria el avance tecnológico, la innovación, la competencia global y las demandas de los mercados financieros con la pérdida de protecciones de la ciudadanía frente al poder económico.

Todo ello debe ser contemplado recordando que las medidas de emprendimiento se inscriben en un *proyecto* de largo plazo. En este sentido, la orientación del diseño de esas medidas no solo debe ser sopesada por los efectos inmediatos que pueda tener, sino en cuanto expresa una vocación de futuro, indica la orientación política que pretende asignarse a la regulación del trabajo de cara al futuro. En este aspecto, nuestro aporte pretende dirigirse al vínculo entre las ciencias sociales y el diseño de las políticas realizado por las administraciones públicas. Sin desconocer la dificultad que entraña en la actualidad la creación de empleo, creemos que, en la línea de varios de los trabajos aquí citados, debe ponerse en cuestión el vínculo directo entre emprendimiento, autoempleo y trabajo autónomo.

En este punto, el problema sigue siendo aquel señalado hace ya más de tres lustros por el *Informe Supiot* (1999): se trata de pensar nuevas formas de ciudadanía y protecciones más “allá del empleo”. Es decir, si parece evidente que las fronteras del trabajo asalariado se disuelven, no se trata de acelerar su ruina, sino de buscar formas en las que los modos de empleo a lo largo de la vida de una persona no repercutan en su protección social. Un llamado generalizado hacia una “mentalidad emprendedora” no parece ser la forma de hacer frente a los nuevos riesgos sociales.

Pero las protecciones sociales son solo una parte del problema, cuya contracara es la marcada tendencia a poner las fuerzas subjetivas al servicio del mercado, bajo el amparo de la figura del “emprendedor”. La pretensión “universal” que hemos destacado en algunos pasajes de estas políticas debe ser problematizada, señalando la arbitrariedad de un discurso que generaliza esta figura. Por ello, en segundo lugar hemos intentado contribuir a las reflexiones sobre los efectos subjetivos de los discursos sociales dominantes. La idea de un “sujeto emprendedor” que impulsan las instituciones europeas, caracterizado por la movilidad y la capacidad de adaptación, encaja con las demandas de un mercado de trabajo flexible promovido por las políticas neoliberales. Además, el sujeto emprendedor fomentado por el discurso europeo se encuentra desligado de categorías colectivas. Ese pliegue del individuo sobre sí mismo, responsable de sus éxitos y fracasos, conlleva un intento de neutralizar la conflictividad inherente al mundo del trabajo. En este punto, creemos que debe debatirse públicamente la posibilidad y las formas de “reenviar” al trabajo hacia formas de organización colectivas.

Más allá de estos aportes, hemos sido conscientes desde el principio de que, aún sin la intención de “devenir emprendedores”, era preciso asumir algunos riesgos y aceptar ciertas limitaciones en nuestro enfoque. Por sintetizar, señalaremos tres de ellas, que

esperamos poder abordar en trabajos futuros. Por un lado, en lo que refiere al análisis de la europeización discursiva, el eje de análisis seleccionado (Europa – Estado español y Navarra), si bien es pertinente, no permite apreciar los matices que hubiera ofrecido un enfoque comparativo, tanto a nivel nacional como regional. Otros contextos podrían mostrar configuraciones del emprendimiento como forma de empleo y del contenido de las actividades de formación y educación distintas a las que hemos encontrado en el eje analizado. Algunas referencias del caso francés (Abdelnour, 2012) o finlandés (Komulainen et al., 2009) nos inclinan a pensar que los principales núcleos del discurso emprendedor son comunes a los distintos países europeos. Aun así, una indagación sobre la repercusión en distintos contextos concretos a nivel regional podría arrojar luz sobre determinadas diferencias en cuanto a los “usos” que se hacen del discurso europeo, e incluso de posibles rechazos al mismo.

En segundo lugar, el análisis que hemos propuesto en torno a la asociación entre emprendimiento, autoempleo y trabajo autónomo, ha señalado algunos elementos generales del diseño de las medidas, pero no ha ofrecido un análisis detallado de la dinámica emprendedora en España o en Navarra. ¿Cuál es la situación previa de quienes emprenden? ¿Cuál es su perfil y origen social? ¿Qué tipo de emprendimiento se lleva a cabo según el origen social y el nivel de formación? Sin dudas esto hubiese aportado mayor profundidad al análisis, pero hubiese significado también salir del eje de análisis propuesto, centrado en la narrativa del discurso de las políticas públicas y la producción de un sujeto emprendedor.

En tercer lugar, las entrevistas a las personas emprendedoras en Navarra, si bien han permitido contrastar los principales elementos del discurso emprendedor frente a la experiencia de los entrevistados, no han mostrado la diversidad de manifestaciones que este discurso tiene en diversos perfiles de individuos y grupos sociales. Si el ideal normativo interpela a todos los individuos independientemente de su condición, las experiencias que abre este discurso trascienden a las de aquellas personas que hayan realizado alguna actividad de formación o recibido apoyos públicos, tal como hemos seleccionado nuestra muestra. Entre otras cuestiones, esto nos hubiera permitido abordar las “resistencias” al discurso emprendedor, para matizar la “adhesión” que manifiestan la mayor parte de las personas entrevistadas. Por otro lado, una muestra definida en torno a los grupos poblacionales señalados como “prioritarios” en las medidas de emprendimiento, hubiera aportado información sobre la experiencia de las personas que enfrentándose a mayores dificultades en el mercado de trabajo, son interpeladas por el discurso emprendedor para asumir individualmente la salida del desempleo. De nuevo, todo ello nos hubiera llevado a un problema centrado en la “experiencia de los sujetos” y nos habría desviado del modelo de subjetividad promovida por el discurso europeo sobre el emprendimiento.

Finalmente, queremos mencionar no estrictamente una limitación sino una característica del enfoque elegido y del “estilo” con el que hemos redactado este trabajo, lo cual ha tenido sus ventajas y sus inconvenientes. Analizar las políticas públicas desde un enfoque discursivo, con un diseño de la investigación flexible, e indagar el modelo de subjetividad vinculado a esas políticas, ha conllevado una tensión que, creemos, atraviesa toda la tesis y que, como toda tensión, moviliza, a pesar de su incomodidad, o precisamente por ella. La tensión a la que nos referimos se da entre una concepción del emprendimiento que requería combinar dos dimensiones que, por no encontrar mejores términos, podemos llamar “objetiva o formal” y “subjetiva o interpretativa”.

Es decir, un enfoque que, por un lado, requiere definiciones estables y precisas, cierto grado de formalización tanto de la información analizada como del procedimiento de análisis, e incluso algún apoyo cuantitativo. Esto se vincula con el hecho de que el fenómeno del emprendimiento se corresponde con formas jurídicas, instituciones económicas, tipos de empleos, etc. No residían principalmente allí los elementos que intentábamos abordar para dar respuesta a nuestro interrogante central, pero tampoco era posible responder a él sin pasar por ellos. La segunda dimensión implicaba lidiar con una materia menos estable, más escurridiza, como es la noción de discurso como constitutiva de formas de subjetivación. Intentar un ejercicio de interpretación de conceptos que se desplazan (competencias, cultura, mentalidad, espíritu), de estrategias discursivas no siempre explícitas, de enunciados provenientes de instancias diversas, nos ha llevado a un desarrollo de nuestras ideas menos “sujeto” a una estructura formal que a nuestra propia interpretación, amparada en las referencias teóricas de nuestro enfoque. Tenemos la esperanza de que dicha tensión haya sido menos un obstáculo a la lectura que un aporte a la temática.

De nuevo, sin la intención de acceder al devenir emprendedor, pero reconociendo que el ideal normativo del emprendimiento nos interpela en el espacio universitario-académico, reconocemos que este proyecto guarda la esperanza de dar lugar a nuevos proyectos de investigación. Entre varias líneas posibles, nos interesa señalar fundamentalmente tres, vinculadas en parte a las limitaciones señaladas más arriba. En primer lugar, sería posible continuar con un análisis comparativo del discurso europeo sobre el emprendimiento en diferentes países de la UE. Del mismo modo que es posible señalar una “convergencia tendencial” de las políticas de activación (Miravet Bergón, 2014), una hipótesis sobre la convergencia tendencial de las políticas de emprendimiento amerita ser explorada, al tiempo que se abordan los usos en distintos contextos. La europeización cognitiva en materia de emprendimiento, ¿ha dado los mismos resultados en los distintos países de la Unión? ¿Existe en todos los casos la asociación entre emprendimiento, autoempleo y trabajo autónomo? Más allá de los elementos comunes, las diferencias a nivel de protecciones sociales y de regulación del mercado de trabajo en cada

uno de los países de la Unión, permiten pensar que la instrumentación de las recomendaciones europeas tendrá distintos efectos según el contexto de aplicación²⁴⁷.

A esto podría sumarse un análisis más profundo que el aquí ofrecido sobre la posición de los principales actores implicados en las medidas. ¿Cómo han respondido las distintas administraciones, los interlocutores sociales y los propios ciudadanos al llamado de las instituciones europeas en torno a una “revolución” que permita “relanzar” el espíritu emprendedor en Europa? Un dato llamativo del caso del Estado español y de Navarra ha sido la escasa respuesta crítica de los sindicatos frente a las medidas de promoción del emprendimiento y el autoempleo, a las que en muchos casos han apoyado²⁴⁸.

Curiosamente, cuando el emprendimiento queda enmarcado en un conjunto de medidas más generales, cuyo caso paradigmático es la *Ley Orgánica de Mejora de la Calidad Educativa* (LOMCE) de 2013 –que actualmente se encuentra en el centro del debate político en España–, es objeto de críticas, por tratarse de medidas orientadas a la mercantilización de la educación. Sin embargo, la formación en emprendimiento orientada al empleo como medida en el marco de las políticas activas de empleo, suele tener una acogida favorable. No queremos simplificar este punto, fundamentalmente en un contexto en el cual las “recetas” para la creación de (buenos) empleos distan de ser evidentes. Sin embargo, creemos importante señalar una suerte de aceptación no problematizada hacia las medidas de emprendimiento, siendo que diversos estudios, entre los que hemos citado los trabajos de Shane (2009) y Congregado *et al.* (2010), han mostrado ciertas deficiencias en ese tipo de medidas.

Por ello, si el emprendimiento tal y como lo proponen las medidas europeas tiende a servirse de las desprotecciones del empleo, es preciso inscribir el debate de estas políticas en el marco de discusiones más amplias, como por ejemplo la ya mencionada consigna lanzada por el “Informe Supiot” (Supiot, 1999): la necesidad de ordenar los sistemas jurídico-laborales y de protección social europeos sobre una concepción amplia del trabajo, que vaya “más allá del empleo” (ruptura del neo-empleo-centrismo) y permita garantizar la seguridad y la protección del trabajador en un mundo cambiante como el del capitalismo actual. ¿Qué formas podría adquirir el emprendimiento en ese esquema? Alguna respuesta tentativa podría emerger desde las vertientes de la economía social y solidaria, lo cual constituye otra vía posible de indagación como continuación de esta tesis. Pero antes de pasar a ella, vayamos hacia una segunda opción.

²⁴⁷ Además, siguiendo la línea de los estudios comparados, al contexto europeo podría sumarse el contexto latinoamericano, donde el emprendimiento ha visto un gran impulso en los últimos años (Vargas, 2014).

²⁴⁸ La realidad sindical en la Comunidad Foral de Navarra es de una complejidad que no permite simplificaciones. Aquí nos referimos fundamentalmente a los sindicatos mayoritarios de alcance nacional como Comisiones Obreras (CC.OO) y la Unión General de Trabajadores (UGT) a los cuales habría que sumar la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA).

Si una de las vías futuras de indagación puede ser un enfoque que compare distintas realidades nacionales, otra opción es un abordaje de las “transiciones hacia el emprendimiento” de uno o diversos programas de políticas de activación a nivel regional o local. Por poner un ejemplo, podrían analizarse los programas específicos destinados a mujeres, jóvenes o a inmigrantes, tres de los grupos “infrarrepresentados” entre los emprendedores según el discurso oficial. En esos casos, podría conjugarse un enfoque cuantitativo que analice las transiciones desde el desempleo, la inactividad e incluso el trabajo asalariado hacia el emprendimiento, con un enfoque cualitativo que profundice con entrevistas y grupos de discusión las experiencias de los diversos grupos sociales frente al llamado a “devenir emprendedores”.

Este tipo de análisis permitiría mostrar, por ejemplo, si efectivamente la “liberación del espíritu emprendedor” en estos grupos de la población contribuye a la creación de empleo y a qué tipo de empleo da lugar. En otra dimensión de análisis, permitiría indagar cómo opera el ideal normativo del emprendimiento en los casos en que existe falta de “reconocimiento” o casos de “menosprecio”, tal como lo entienden los autores mencionados en el capítulo noveno en relación con las “políticas del reconocimiento”. Este análisis podría permitir emerger también las voces de “resistencia” frente al discurso emprendedor y las medidas de empleo de corte neoliberal. Además, permitiría “poner cuerpo” a un conjunto de experiencias relacionadas con los discursos hegemónicos, donde las experiencias aparecen generalmente “limitadas” al mundo de la producción de valor económico. Todo ello implicaría, en la misma línea que la tesis ha intentado desarrollar, poner a prueba la “productividad” analítica del cruce entre un análisis “empírico” y los aportes provenientes de la teoría social crítica.

Por último, como hemos avanzado, una tercera línea podría dirigirse a indagar uno de los puntos de tensión del discurso emprendedor que hemos señalado brevemente: el emprendimiento de carácter social. ¿Es posible contrarrestar a través del “emprendimiento social” el perfil mercantil del emprendimiento tal como ha sido descrito, alineado con un mercado laboral flexible y liberalizado? ¿Qué tipo de emprendimiento podría cumplir esa función y qué tipo de regulaciones requeriría? Estos interrogantes se encuentran entre el debate académico y el debate político. El contexto actual de la Comunidad Foral de Navarra es propicio para ese tipo de investigación, dado que cuenta con una larga trayectoria de experiencias de cooperativismo y el gobierno acaba de lanzar el “Plan Integral de Economía Social 2017 - 2020”²⁴⁹.

Este tipo de investigación permitiría sopesar el discurso europeo sobre el emprendimiento a la luz de una tradición del pensamiento económico y social con una larga tradición teórica y práctica como es el de la economía social y solidaria. Al mismo tiempo, haría factible conocer la postura de los actores de la economía social frente a la

²⁴⁹ Disponible en: <https://goo.gl/8uqoC1> [Consulta: 20/09/2016].

expansión en los últimos años del discurso emprendedor, que ha permeado espacios antes ocupado por el discurso y las prácticas cooperativistas y contestatarias.

Ya para finalizar, y en línea con la cita de Michel Foucault que abre este trabajo, esperamos que estas páginas hayan servido para mostrar algunos de los trazos del “nuevo orden social” al que contribuyen las medidas de emprendimiento. Sin dudas quedan por analizar muchos de los trazos que dan forma al paisaje de las sociedades actuales. En ese trabajo de análisis, frente al “devenir emprendedor” de la propia universidad, creemos que debe apostarse por espacios para la reflexión, orientados no a dictar cómo deben ser las cosas –tarea ante todo política–, sino a señalar en las acciones que nos gobiernan aquellas que conducirían a situaciones más desigualitarias y menos justas. Finalizamos estas páginas con la esperanza de haber contribuido con este último camino.

ANEXO 1: Entrevistas a emprendedores

Referencia: (sexo y edad)	Perfil (formación, tipo de emprendimiento, instituciones de apoyo)
E1, H, 24	Titulación en Administración de Empresas (ADE). Emprendimiento en servicios (“economía colaborativa”). Programa de la asociación de Jóvenes Empresarios de Navarra, CEIN.
E2, H, 27	Doble titulación ADE/Derecho. Márketing / Publicidad. CEIN.
E3, M, 44	Ingeniera eléctrica. Emprendimiento en servicios turísticos. CEIN.
E4, M, 45	FP secretaría. Emprendimiento en servicio a empresas. CEIN, “Navarra Emprende”.
E5, H, 36	Abogado. Emprendimiento en gestión de redes sociales. CEIN.
E6, H, 23	Ingeniero mecánico. Trabajando su idea de negocio. Taller de emprendimiento.
E7, H, 27	Grado en Comunicación Audiovisual. Emprendimiento en Servicios Audiovisuales. CEIN.
E8, M, 36	Psicóloga. Emprendimiento en gestión de recursos humanos. CEIN, Asociación de empresas de economía Social de Navarra (ANEL).
E9, M, 35	ADE. Emprendimiento en gestión de recursos humanos. CEIN.
E10, M, 31	FP Estética. Emprendimiento en estética integral y bienestar. CEIN

ANEXO 2: Entrevistas Informantes Clave (EIC)

Referencia	Perfil
EIC1	Comisión Europea. Dirección General de Empresa e Industria. Jefe de Unidad. Unidad D1 Emprendimiento y Economía Social.
EIC2	Comisión Europea. Dirección General de Empresa e Industria. Directora de políticas. Unidad D1 Emprendimiento y Economía Social. Mujeres emprendedoras.
EIC3	Comisión Europea. Dirección General de Educación y Cultura. Jefe de Unidad. Unidad C.2 Educación Superior, Innovación y Emprendimiento.
EIC4	Comisión Europea. Dirección General de Educación y Cultura. Jefa de Unidad. Unidad A2 - Skills and Qualifications.
EIC5	Persona experta en educación emprendedora (representante Estado Español).
EIC6	Persona experta en educación emprendedora (representante Estado Español).
EIC7	Informante Clave CEIN Navarra.
EIC8	Informante Clave I Plan de Emprendimiento de Navarra
EIC9	Informante Clave Plan Moderna. Navarra
EIC10	Informante Clave Educación Emprendedora nivel FP, Navarra
EIC11	Informante Clave Educación Emprendedora nivel Universitario, Navarra.
EIC12	Informante Clave Taller de Emprendimiento

ANEXO 3: guion entrevistas emprendedores

Nota: este es el guion genérico, que fue parcialmente adaptado según los perfiles.

BIO

Edad:

Eres de:

- 1) Cuando estabas en el final de la educación secundaria, ¿a qué querías dedicarte?
¿Qué has estudiado y por qué has elegido esa carrera universitaria?
Y al terminar la carrera...

DEVENIR EMPRENDEDOR

- 4) ¿Te consideras un/a emprendedor/a? ¿Por qué?
Si tuvieras que definirme **¿qué es ser emprendedor/a?**
¿Qué te ha **motivado** a emprender? Antecedentes familiares / referente cercano.
Nivel formación / dedicación padres.
¿Tienes algún modelo de emprendedor/a?

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

- 5) Cuando decidiste emprender... ¿participaste en algún **programa de formación**?
¿Cuál? ¿Por qué?
¿Qué has aprendido? ¿En qué te han ayudado?
¿Dificultades?
¿Crees que la **universidad / FP** te ha formado para ser emprendedor/a?

EMPRENDEDOR / ASALARIADO

(Si han trabajado en relación de dependencia)

- 6) ¿Qué ha cambiado entre NN asalariada/o y NN emprendedor/a?
¿Qué diferencias notas entre A y E? ¿Qué echas de menos?
¿Qué crees que se necesita para ser un/a buen/a emprendedor/a?
¿Qué es lo que has tenido que hacer a nivel personal / cultural? Aprender, cambiar...
¿Crees que emprendedor, se nace o se hace?
¿Cualquiera puede ser emprendedor?
- ¿Podrías por favor leer estas frases correspondientes a documentos oficiales y decirme qué opinas sobre ellas?

- 1) Competencias emprendedoras...“la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos...”.

CE Competencias para la formación a lo largo de la vida.

- 2) “La regeneración de la economía española es, en la actualidad, un asunto prioritario para todo el país. Aunque la responsabilidad de las administraciones públicas es muy amplia en este campo, resulta urgente reactivar a la sociedad civil. Para ello es necesario, entre otras cosas, terminar con una tradición cultural que premia la seguridad, la rutina y el empleo por cuenta ajena frente a la cultura del riesgo, de la creación atrevida, de la innovación y de la creación de empleo.”

Buenas Prácticas en emprendimiento para la Universidad española. MIET

¿Crees que las **competencias emprendedoras** sirven sólo para **el trabajo**, o también para la **vida cotidiana**?

Si tuvieras un **amigo en el paro**... ¿le recomendarías que emprendiera? (¿Son tus amigos emprendedores?).

ENTORNO

- 7) ¿Es Navarra / España un **ambiente propicio** para emprender? ¿Qué falta?

Actualmente, en España / Navarra ¿problema **de mentalidad o cultural**?

¿Cómo ves a otros emprendedores?

¿Qué consejos le darías a alguien que quiera emprender?

Un modelo de emprendedor

EXPERIENCIA PERSONAL

- 8) ¿Padeces situaciones de estrés? (Si trabajó en relación de dependencia, comparar).

¿Emprender ha cambiado tu vínculo con familiares y amigos?

¿Miedos Ansiedad El futuro?

¿Y si fracasas?

¿En qué caso volverías a trabajar en relación de dependencia?

CONDICIONES LABORALES

- 9) ¿Jurídicamente, en qué condición te encuentras?

¿Cómo son tus condiciones de trabajo? Vacaciones / Seguridad Social / Tiempo

¿Te has emancipado? ¿Puedes vivir de tu emprendimiento?

ANEXO 4: acciones destinadas a promover el espíritu o cultura emprendedora en Navarra

Nota: IV PE: cuarto plan de empleo de Navarra; PM: Plan Moderna; IPE I Plan de Emprendimiento en Navarra

Acciones destinadas a promover el espíritu o cultura emprendedora	
Emprendedores como “modelos”	<p>IV PE Fomentar el reconocimiento social del empresario y de la empresa, como motores de la actividad económica generadora de empleo y de riqueza.</p> <p>PM Fomentar el reconocimiento de los empresarios que crean riqueza y empleo de forma eficiente e innovadora como modelos sociales, mentores de los emprendedores y creadores de nuevas empresas.</p> <p>IPE Línea 2: Comunicar al conjunto de la sociedad de la importancia del emprendimiento.</p> <p>Línea 9: Estandarizar y transmitir la información relacionada con el emprendimiento hacia los ciudadanos y entre los distintos entes implicados</p>
Educación / Formación en emprendimiento	<p>IV PE Influir sobre nuestros jóvenes favoreciendo la aparición de inquietud por el emprendimiento y el nacimiento de nuevas vocaciones empresariales.</p> <p>PM Infundir el espíritu emprendedor en edades tempranas y fomentarlo en todas las etapas educativas y profesionales. Integrar en los planes de estudio de todos los ciclos educativos el emprendimiento y la creación de empresas (casos prácticos, proyectos fin carrera, asignaturas, guías didácticas...).</p> <p>Sensibilizar y formar al profesorado aportando materiales y guías.</p> <p>Implantar asignaturas, guías, concursos, charlas de emprendedores, casos prácticos, visitas a empresas y torneos en cada ciclo educativo y formativo.</p> <p>Realizar grupos de discusión con estudiantes, para resolver problemas empresariales reales.</p> <p>Proyecto piloto y expansión posterior de centros de creación de los jóvenes.</p> <p>Participación en programas Erasmus para emprendedores.</p> <p>LEY: Promover e impulsar el espíritu y la capacidad de iniciativa económica y empresarial. [...] particularmente su desarrollo efectivo en los distintos niveles del sistema educativo, impulsando módulos específicos en el ámbito de la educación primaria, ESO, Bachillerato y Formación Profesional y promoviendo espacios propios o impulsando los ya existentes para la creación de empresas vinculadas a las Universidades</p>

	<p>y sus Fundaciones.</p> <p>IPE: Fomentar los valores ligados al emprendimiento en las distintas etapas educativas</p>
	<p>IV PE Ayudar a los emprendedores a perder el temor al fracaso y contribuir a evitar el castigo social al fracaso empresarial.</p>
	<p>IV PE Ayudar en la búsqueda y perfeccionamiento de ideas generadoras de empresa.</p> <p>PM Incluir en los servicios de ocio juvenil actividades relacionadas con la conversión de ideas en negocios (web, videojuegos, concursos, etc.).</p>
Entorno adecuado	
Acompañamiento, Mentorización.	<p>IV PE Realizar un acompañamiento de los emprendedores y de sus iniciativas que permita el desarrollo de estas y reduzca las posibilidades de fracaso, tanto en la génesis de las mismas como en su desarrollo posterior y en las previsibles crisis por las que atraviesen hasta consolidarse.</p> <p>IV PE Crear una red de atención a emprendedores, vinculada a la red de orientación, homologando a las entidades que prestan servicios de esta naturaleza en un registro único.</p> <p>PM Creación de una red de mentores expertos en gestión empresarial y especializados en cada clúster y asignación de mentores a los emprendedores.</p> <p>Tutorización y apoyo continuo por parte de especialistas sectoriales experimentados en las primeras etapas de los nuevos negocios creados.</p> <p>IPEN: Línea 6: Incentivar la participación en redes Línea 7: Impulsar la colaboración entre los emprendedores</p> <p>LEY: Crear un entorno económico, social y cultural que posibilite el desarrollo de iniciativas de autoempleo y diversificación empresarial, especialmente las que favorezcan una actividad innovadora en el ámbito de los nuevos empleos, nuevas tecnologías.</p>
	<p>IV PE Reducir las trabas de todo tipo con las que se encuentra el emprendedor.</p> <p>LEY: Remover cuantos obstáculos impidan o dificulten el inicio de la actividad económica o profesional por cuenta propia.</p>

	<p>IPEN: Línea 4: Reducir los riesgos en el inicio de una nueva actividad</p> <p>Línea 5: Favorecer la viabilidad y competitividad de los nuevos proyectos</p> <p>Línea 10: Coordinar y simplificar los procedimientos administrativos</p>
	<p>PM: Formar sobre el sistema de capital semilla a los emprendedores.</p> <p>LEY: Facilitar el acceso a la financiación mediante la creación de estructuras financieras propias, propiciando la creación, la consolidación y la diversificación del trabajo autónomo, utilizando como herramienta singular la microfinanciación.</p> <p>IPEN: Línea 8: Potenciar todas las alternativas de financiación existentes.</p> <p>LEY: Facilitar el acceso a la financiación mediante la creación de estructuras financieras propias, propiciando la creación, la consolidación y la diversificación del trabajo autónomo, utilizando como herramienta singular la microfinanciación.</p>
	<p>LEY: Crear un entorno económico, social y cultural que posibilite el desarrollo de iniciativas de autoempleo y diversificación empresarial, especialmente las que favorezcan una actividad innovadora en el ámbito de los nuevos empleos, nuevas tecnologías, actividades de interés público, económico y social, y en general todas aquellas que redunden en el incremento del bienestar económico y social de la población. A tal fin, se promoverá la creación de redes sociales profesionales y territoriales que acompañen e impulsen en todo momento las iniciativas de autoempleo.</p> <p>PM: Disponer de las infraestructuras, procedimientos y recursos económicos suficientes para la creación de empresas de manera ágil y eficiente</p>
Ideas de negocio	<p>PM: Disponer de bancos de ideas y proyectos para ofrecer a personas que desean emprender su propio negocio.</p> <p>Programa de creación y desarrollo de EIBTs a partir de la I+D existente en universidades y centros tecnológicos y empresas.</p> <p>IPE Línea 3: Fomentar proyectos de empresas basadas en el conocimiento</p>
Intraemprendimiento	<p>PM: Difundir las necesidades de empresas auxiliares especializadas en los <i>clúster</i>. Programa de emprendimiento desde empresas existentes como vía de diversificación y externalización</p>
	<p>LEY: Fomentar y garantizar la formación permanente y readaptación profesional en el ámbito específico del trabajo autónomo, mejorando su empleabilidad, productividad y la gestión preventiva del riesgo de cese de actividad.</p>

ANEXO 5: “speakers” en Navarra Innovation Week

- **Tom Kelley**, consultor de negocio, conferenciante y autor como experto en innovación²⁵⁰, creador de la metodología *design thinking*, diseño organizativo y negocio. Kelley es el Director General de IDEO, la consultora de Innovación y diseño más importante de Estados Unidos, fundada por su hermano, David Kelley.
- **Mario Alonso Puig**, médico cirujano que es además profesor de liderazgo, comunicación, coaching, creatividad y gestión del estrés en diversos centros de estudio.
- **Cristina Garmendia**, exministra de Ciencia e Innovación del Gobierno de España en el período (2008-2011). Socia Fundadora de Genetrix y presidenta de COTEC.
- **Risto Mejide**, emprendedor, experto en comunicación y marca, presentado como “una de las personalidades más carismáticas de la cultura popular de hoy en día en nuestro país [...] un joven emprendedor que ha sabido diferenciarse como producto de una manera realmente competitiva” y conocido por sus ideas como “no busques trabajo²⁵¹” o “Si no tienes producto, véndete tú”.
- **Pau Garcia-Milà**²⁵², “un apasionado de la innovación y la comunicación”, co-fundador de tres empresas: “eyeOS” (adquirida por Telefónica en 2014), “Bananity” e “IdeaFoster”. Ha recibido importantes reconocimientos como el premio al Innovador del año 2011 por el MIT o el premio de los Príncipes de Asturias y de Girona “IMPULSA Empresa 2010”.
- **Manuel Román Cantón**: Responsable de marketing de España y Portugal de Google Inc. En Google España ocupa la posición de responsable de marketing de consumo, además de ser el responsable de la comunicación de soluciones publicitarias de Google cara a grandes anunciantes y agencias.
- **Alfons Cornella**: fundador y presidente de *Infonomia*, que desde 2000 actúa como empresa de servicios de innovación “y como fuente de ideas para miles de inquietos”. Ha publicado numerosos libros y artículos sobre la ciencia, la tecnología y la innovación como motores de transformación de las empresas. Su intervención se titula “Radical is normal”: una sesión sobre cómo lo que antes veíamos como “radical” ahora es totalmente “normal”. “Una inspiración para atreverse a pensar de forma más radical en soluciones nuevas que aporten valor.”

²⁵⁰ En 2001 publicó *El Arte de la Innovación: Lecciones de Creatividad de IDEO*, un *best seller* en la materia. Fue incluido en la lista de mejores libros de Innovación de 2006 junto con su siguiente libro, *Las 10 caras de la Innovación*.

²⁵¹ Título de uno de sus libros.

²⁵² Es autor de tres libros: “Está todo por hacer” (2010), “Optimismamente” (2012) y “Tienes una idea (pero aún no lo sabes)” (2013).

Résumé de la thèse et conclusions, pour l'obtention du titre de Docteur avec mention international

Le discours européen sur l'entrepreneuriat. Politiques publiques, travail et subjectivité dans le cadre de la Gouvernance Économique Européenne

Introduction

Depuis la Stratégie Européenne pour l'Emploi en 1997, et jusqu'à nos jours, dans le cadre de la Stratégie Europe 2020, les institutions européennes ont proposé aux individus « devenir entrepreneurs » comme l'un des principaux axes dans la coordination des politiques sociales et d'emploi. Sur le plan socio-professionnel, « devenir entrepreneurs » fait référence à une pratique sociale qui consiste à la transition d'une situation initiale *a* (chômeur, inactif, employé) vers une condition *b* (entrepreneur : créateur d'une entreprise ou travailleur indépendant). Mais cette incitation à « devenir entrepreneurs » fait partie d'un ensemble de transformations sociales, économiques et culturelles qui touchent non seulement les domaines d'ordre socio-professionnel mais aussi les sujets sociaux eux-mêmes. Autrement dit, devenir entrepreneur ne fait pas référence simplement à un changement de situation sur le marché du travail, mais en même temps à une transformation à niveau de l'« attitude », la « culture » et la « mentalité » des individus, c'est-à-dire, du domaine subjectif.

Sans négliger le premier domaine, le but général de cette thèse est d'étudier le type de sujet « travailleur-entrepreneur » encouragé par les politiques publiques. Nous avons choisi d'appeler la construction discursive de ce « modèle » de subjectivité « l'idéal normatif de l'entrepreneur ». Pour cela, les discours qui conforment la programmation des pratiques qui mènent les individus à « devenir entrepreneurs » constituent l'objet d'étude de notre travail. En d'autres mots, nous proposons d'aborder l'ensemble d'éléments discursifs qui –de manière systématique, coordonnée et réflexive— sont mis en jeu par les différentes instances gouvernementales en Europe pour inciter les citoyens à adopter une attitude entrepreneuriale.

Au sein des différentes perspectives qui abordent la thématique de l'entrepreneuriat, il existe une série d'interrogations récurrentes, impulsées par les organismes gouvernementaux et par les recherches notamment économiques : quelles sont les déterminants de l'entrepreneuriat ? (Audretsch et al., 2002); les Européens et les

Espagnols sont-ils suffisamment entrepreneurs ? (Santos Redondo, 2003); l'entrepreneuriat est-il une bonne politique d'emploi? (Congregado et al., 2010; Shane, 2009). Ces questions ont donné lieu à plusieurs recherches et débats. Sans nier la pertinence de ces interrogations, notre question de départ se situe sur un autre axe. Étant donné que les mesures de promotion de l'entrepreneuriat suscitent des changements, autant du point de vue de l'environnement socioéconomique et administratif que du point de vue de la « culture » ou de la « mentalité » de la citoyenneté, nous proposons d'apporter des réponses aux questions suivantes : comment est-elle abordée la dimension subjective par les politiques européennes de promotion de l'entrepreneuriat ? Quel type de subjectivité promeuvent ces politiques ? Comment ce type de sujet est constitué en ce qui concerne l'idée de travail salarié ? Les discours du contexte européen influencent-ils les discours et les actions qui surviennent dans le contexte de Navarre ? Comment est-il structuré le récit des politiques publiques en matière d'entrepreneuriat (*policy narratives*)? Quelle est l'expérience des sujets entrepreneurs par rapport au discours publique ?

En correspondance avec ces questions, les objectifs spécifiques de la thèse sont les suivants:

- Reconstruire le « discours européen sur l'entrepreneuriat » présent au niveau supranational, national et infranational (Europe, Espagne, Navarre).
- Analyser le récit composé par le discours européen en mettant l'accent sur la construction du problème de la politique publique, les solutions proposées et la population cible.
- Reconstruire l'idéal normatif de l'entrepreneur sous-jacent au discours et mettre en évidence la façon dont l'idéal normatif de l'entrepreneur et le récit des politiques sont construits par rapport à l'idée de travail salarié.
- Analyser le contenu des entretiens réalisés auprès d'une dizaine d'entrepreneurs et les mettre en relation avec les principaux éléments du récit des politiques et de l'idéal normatif de l'entrepreneur.

Pour répondre à ces questions et objectifs, nous centrons notre analyse sur les mesures adoptées au cours des dernières années en matière d'entrepreneuriat, concrètement dans le cadre de la Stratégie Europe 2020, lancée en 2010, où nous distinguons le *Plan d'action sur l'entrepreneuriat 2020. Relancer l'esprit entrepreneur en Europe*, de janvier 2013. Dans le cas de l'Espagne, on a abordé la Loi 14/2013 « de soutien aux entrepreneurs et à leur internationalisation », de septembre de la même année ; et dans la Communauté Forale de Navarre la Loi Forale 12/2013 « de soutien aux entrepreneurs et au travail indépendant

en Navarre ». Mais pour éclaircir les politiques actuelles, il a été nécessaire de se déplacer quelques années en arrière, concrètement à la fin des années 1990, moment où la première Stratégie Européenne d'Emploi a été lancée. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat commençait progressivement une marche qui l'a mené à être aujourd'hui l'un des principaux mécanismes des politiques sociales et d'emploi.

Le problème ici proposé ne consiste pas à examiner si effectivement l'Europe a besoin de plus d'entrepreneurs ou si ces politiques sont un outil approprié pour les fins proposées, ni encore moins à faire une évaluation de leur implémentation, mais à analyser et comprendre comment et dans quelle mesure les stratégies discursives formulées par les gouvernements influent sur la conformation d'une forme spécifique de régulation sociale qui peut être interprétée comme une « société d'entreprise » et un type de sujet-travailleur qui se correspond avec le modèle d'un sujet « entrepreneur de soi-même » (Foucault, 2007).

Dans ce sens, notre enquête s'inscrit dans le cadre des recherches qui mettent l'accent sur le lien entre les modes de régulation du travail et la subjectivité (Cantelli & Genard, 2007; Crespo et al., 2009; Périlleux, 2003; Zangaro, 2011b) et, plus précisément, dans les analyses des discours des politiques publiques mis en jeu au niveau européen et le type de sujet social encouragé dans un contexte de transformation sociale (Abdelnour, 2012; Serrano et al., 2012).

Il nous a semblé pertinent d'étudier la conformation de l'« idéal normatif » de l'entrepreneur et du récit entrepreneurial dans une perspective qualitative, centrée dans la dimension discursive des politiques sociales. Comme nous montrons dans la section théorique, l'idée de discours à laquelle nous faisons allusion ne doit pas être comprise comme un simple ensemble de faits linguistiques. En prenant comme référence l'approche de *l'analyse critique du discours* (Wodak & Meyer, 2003), de la *psychologie sociale* (Crespo et al., 2009; Iñiguez Rueda, 2003) et des études de la *Gouvernementalité* (Foucault, 2006, 2007), il est possible de soutenir une conception du discours qui envisage la matérialité des politiques sociales. C'est-à-dire que si on reconnaît que les politiques publiques visent à « modifier la conduite » de la population, il est possible d'établir que leur dimension discursive ne vise pas à « représenter » une réalité externe, mais qu'elle fait partie de la matérialité même qui se modifie. Dans ce sens, les politiques publiques comme discours renvoient à la dimension performative du langage (Butler, 2010; du Gay, 2010; Zittoun, 2014). Il s'agit d'étudier non seulement leur signification, mais également de signaler la *fonction* de leurs énoncés (Legrand, 2007).

Plan de la thèse

La thèse s'organise en trois parties. La première a pour objet de présenter la thématique abordée et l'approche employée. Elle se compose de trois chapitres. Le chapitre 1 situe l'objet d'étude de la thèse, signale les motivations du travail et développe les interrogations, l'hypothèse de travail et les objectifs. Ensuite, il expose l'approche théorique de la recherche, fondée dans un ensemble de propositions qui nous permettront d'effectuer une analyse du discours sur les mesures européennes à l'égard de l'entrepreneuriat. Nous justifions dans cette partie l'approche discursive proposée, étant donné que l'une des principales façons par lesquelles les institutions européennes établissent des mesures en matière sociale et d'emploi est liée à la mise en commun de l'information, des indicateurs statistiques et des paradigmes des politiques publiques, parmi d'autres éléments ; ce qui permet de faire référence à une « européanisation discursive ou cognitive » (Guillén & Álvarez, 2004).

Le chapitre 2 s'occupe d'offrir une révision des mécanismes de la « société salariale » et sa crise. L'importance de ce chapitre réside dans ce qui est couramment appelé la « sémantique du travail salarié », qui est, à notre avis, le « contrepoint » à partir duquel est constituée l'idée d'une « société entrepreneuriale ». L'objectif de la dernière partie de ce chapitre est de spécifier et de justifier la centralité dans notre analyse des mécanismes de subjectivation qui englobent les politiques d'entrepreneuriat. Une fois tous ces éléments théoriques de l'analyse établis, le chapitre 3 offre le point de vue méthodologique de la recherche.

Dans la deuxième partie de la thèse, nous proposons de montrer à partir de quels mécanismes institutionnels est-il possible de parler d'un « discours européen sur l'entrepreneuriat », qui se trouverait « dispersé » dans divers niveaux du gouvernement et dans différents contextes, c'est-à-dire, depuis l'Europe à Navarre, en passant par l'État espagnol. Elle se compose de trois chapitres. Le chapitre 4 présente les caractéristiques des politiques sociales et d'emploi européens depuis 1997, lorsque la Stratégie Européenne pour l'Emploi (EEE) a été lancée, jusqu'à nos jours, dans le cadre de la Stratégie Europe 2020. Son but est d'indiquer le caractère coordonné des mesures sociales et d'emploi européennes, et de souligner le lieu subordonné qui occupent ces mesures dans le cadre de la Gouvernance Économique Européenne.

Les chapitres 5 et 6 ont l'objectif de montrer, à partir des mécanismes qui conforment la Méthode Ouverte de Coordination, la manière dont le discours européen sur l'entrepreneuriat émerge. Le chapitre 5 fait référence au discours économique qui soutient les mesures européennes sur l'entrepreneuriat. Il s'agit d'une révision de l'ensemble des théories qui nourrissent les documents européens et qui fonctionnent comme « savoir expert » des principaux programmes et plans européens, lesquels sont abordés dans la deuxième partie du chapitre. Dans cette partie, sans prétendre être exhaustif, nous présentons un résumé des actions proposées par les institutions européennes. Le chapitre 6, à son tour, aborde les Programmes Nationaux de Réforme et les Programmes Opérationnels Régionaux où se reflètent les compromis de l'État espagnol et de la Communauté Forale de Navarre respectivement, et énumère les mesures adoptées.

Une fois analysés les *mécanismes* qui donnent lieu au discours européen sur l'entrepreneuriat, la troisième partie de la thèse aborde le contenu de ce discours, à partir d'une série d'axes analytiques que nous avons définie à partir de notre approche théorique et des premières analyses des documents. Les stratégies discursives sont les unités d'analyse, comme il est spécifié dans la section qui correspond au plan de la recherche. Le chapitre 7 étudie la forme dont le *problème* qui justifie les mesures adoptées est construit, c'est-à-dire, il s'interroge sur les stratégies discursives qui conforment le *diagnostic* de la situation de chômage et la croissance économique, ainsi que les *voies d'action* proposées pour résoudre le problème énoncé (le cadre cognitif et normatif). Ensuite, il aborde la construction de la population cible des mesures, pour laquelle s'analysent les stratégies discursives qu'indiquent « qui » doit devenir entrepreneur et quelle est la portée de ce devenir-là, c'est-à-dire, dans quelles sphères de la vie des personnes résulte pertinent de mettre en œuvre l'esprit entrepreneur.

Le chapitre 8 analyse la forme dont l'émergence et le développement de l'esprit entrepreneur en Europe s'appuie sur le déplacement des principales caractéristiques de ce qui est connu comme la « sémantique du travail salarié » (Santamaría López, 2011). Ce qui nous intéresse de montrer ici est la forme dont il se construit et se justifie ce déplacement, pour proposer ensuite une réflexion sur l'élaboration des mesures de l'entrepreneuriat comme politique de création d'emploi. Cette politique d'emploi marque une tendance à la création d'emploi indépendant et des entreprises unipersonnelles, et entraîne donc une politique d'emploi qui suppose une « fuite du droit du travail » (Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer et al., 2013).

Le chapitre 9 reconstruit l'« idéal normatif » de l'entrepreneur, compris comme *modèle d'action et de conduite*, comme le vecteur qui tente de conduire les individus vers un type spécifique de pratique sociale. Dans leur ensemble, les chapitres qui composent cette troisième partie constituent un récit social qui donne un rôle central à l'idéal normatif de l'entrepreneur. Le chapitre 10 réalise une analyse de l'expérience des entrepreneurs par rapport à l'idéal normatif. Pour cela, nous analysons un ensemble d'entretiens conduits auprès d'entrepreneurs en Navarre. Finalement, nous présentons les conclusions et les futures perspectives de recherche.

La construction de l'objet d'étude :

Nous devons concilier une certaine ambition théorique avec une démarche empirique réalisable, à examiner sur un terrain accessible. La figure de l'entrepreneur a été utilisée depuis longtemps dans la théorie économique (Audretsch, 2007), mais depuis une vingtaine d'années, cette notion fait l'objet d'un usage spécifique dans l'élaboration des pratiques éducatives et du monde du travail en invoquant l'objectif de soutenir une politique économique de croissance et de lutte contre le chômage. L'émergence de cette figure se déroule dans le contexte de la transformation de l'État-providence vers un « État social actif » (Vielle et al., 2005), qui n'intervient plus directement dans la sphère économique mais qui agit par la production d'une régulation normative, dans le but de conduire les sujets aux objectifs de concurrence sur le marché.

Le terrain choisi pour développer la recherche est composé par des programmes de la Commission Européenne qui conforment la *Stratégie Européenne pour l'emploi* (SEE) depuis 1997 et son intégration dans la *Stratégie de Lisbonne* (2000-2010) et la *Stratégie Europe 2020* (2010-2020). Dans ce cadre, le *Plan entrepreneuriat 2020*, de 2013, mérite une attention particulière. Ce terrain comporte un lieu d'observation privilégié pour évaluer la place de l'entrepreneuriat dans le domaine des politiques du marché du travail et de l'éducation.

Dans le cas de l'Espagne, on analyse la Loi 14/2013, « de soutien aux entrepreneurs et à leur internationalisation », de septembre de la même année ; et dans la Communauté Forale de Navarre la Loi Forale 12/2013, « de soutien aux entrepreneurs et au travail indépendant en Navarre ». Aux fins de notre recherche, nous nous concentrons exclusivement sur les programmes visant le développement économique et social, et qui ont pour axe principal d'encourager l'esprit d'entreprise.

Les programmes et normes mentionnés consistent en une grande quantité de discours consignés dans des documents officiels qui circulent à travers l'Union et ses réseaux, et son importance réside dans le fait qu'ils définissent les paramètres de l'action publique dans tous les pays de l'Union. En effet, la Méthode Ouverte de Coordination (MOC) est l'instrument conçu dans le cadre de la SEE pour aider les États membres à développer progressivement les programmes recommandés, en vue de faire converger leurs politiques nationales (Dehousse, 2005).

C'est dans ce genre de programmes qui se trouve, sous une forme épurée, le déploiement de l'instrument d'action publique que nous cherchons à analyser. Le corpus choisi, s'il ne peut prétendre à l'exhaustivité par rapport à toutes les pratiques qui cherchent à promouvoir l'esprit d'entreprise, constitue toutefois un ensemble pondéré de la production du champ des politiques publiques durant la période considérée.

Cadre théorique et méthodologie

La recherche a pour point de départ l'inquiétude sur la place des sujets dans les activités de travail et de formation, dans un contexte politique caractérisé par la prééminence des politiques d'activation et par l'individualisation des services publics, où l'individu, comme entrepreneur de sa propre vie ou « entrepreneur de soi-même » (Foucault, 2007), est présenté comme une figure centrale des sociétés contemporaines. Ce que nous essayerons de montrer est la mise en œuvre d'un dispositif qui a pour but spécifique la modification de conduites sociales de manière à imposer, dans le monde du travail, l'objectif de programmation des rapports sociaux selon la logique de l'entreprise.

Depuis les années 1980, des politiques du programme néolibéral ont été mises en place en Europe. Les interventions pour favoriser la construction du marché concurrentiel ont été très nombreuses : libéralisation des marchés financiers, financement de l'entreprise par une défiscalisation toujours accrue des cotisations, valorisation du modèle entrepreneurial, politiques de flexibilisation de l'emploi, réforme éducative, etc. À partir de la perspective adoptée, nous sommes en mesure de dire que le néolibéralisme n'est pas simplement une idéologie passagère, il n'est pas seulement une politique économique qui donne au commerce et à la finance une place prépondérante. Le néolibéralisme est d'abord et fondamentalement la rationalité gouvernementale aujourd'hui dominante (Dardot & Laval, 2009; Foucault, 2007). Nous entendons par rationalité néolibérale l'ensemble des discours, des pratiques et des dispositifs de pouvoir visant à instaurer de nouvelles

conditions politiques, à modifier les règles de fonctionnement économique et à transformer les rapports sociaux de manière à imposer l'objectif d'instaurer le principe universel de la concurrence (Dardot & Laval, 2009).

Comment le gouvernement néolibéral intervient-il dans le social ? En faisant du social une fonction de l'entreprise. Il intervient pour favoriser la multiplicité, la différenciation et la concurrence des entreprises et pour inciter, solliciter et contraindre chaque individu à devenir « entrepreneur de soi » (Foucault, 2007). C'est justement l'analyse d'un instrument concret de cette rationalité que nous voudrions aborder : les discours politiques visant à promouvoir l'esprit d'entreprise ou l'entrepreneuriat dans le cadre général des politiques des institutions européennes, en passant par l'Etat espagnol et la Communauté de Navarre. À cet effet, notre recherche vise à mettre en relation deux perspectives d'analyse complémentaires : les travaux sur la gouvernementalité, qui ont comme point de départ les analyses de Michel Foucault, et l'analyse du discours politique des institutions européennes. De cette façon, à partir de l'analyse des discours des institutions européennes, nous essayerons de montrer la rationalité du gouvernement autour la figure de l'entrepreneur.

Depuis les années 1990, la perspective de la gouvernementalité a permis à certains chercheurs de poursuivre les nombreuses hypothèses de travail tracées par Foucault. C'est à la lumière de cette « grille d'analyse des relations de pouvoir » que nous essaierons de déchiffrer le régime de gouvernementalité contemporaine. La volonté d'imposer au cœur de l'action publique les valeurs, les pratiques et les fonctionnements de l'entreprise privée conduit à instituer une nouvelle pratique de gouvernement. Bien que l'analyse de la gouvernementalité néolibérale puisse servir comme cadre théorique général de la recherche, nous devons nous demander sur la spécificité des instruments contemporains de l'action publique de promotion de l'entrepreneuriat.

À cet égard, nous comprenons que le type d'action gouvernementale exercée ne consiste pas à instaurer un rapport de dépendance comme il a été attribué à l'État providence ; celui-ci demande au contraire aux individus de s'autonomiser, d'être responsables et actifs (Serrano Pascual et al., 2012). Le néolibéralisme met ainsi en œuvre un type de pouvoir qui demande aux individus de se soucier d'eux-mêmes et de s'apprécier, au sens d'entretenir un certain type de rapport actif à soi et à l'ensemble de sa vie. De ce point de vue, l'instrument « entrepreneuriat » est un ensemble de techniques pédagogiques, économiques, juridiques, qui ont pour but l'inscription dans des règles de conduite à caractère général des pratiques forgées au sein des entreprises.

Nous souhaitons porter la réflexion au-delà d'une hypothèse centrée sur l'entrepreneuriat comme un politique d'emploi, en introduisant une problématique sur les technologies du pouvoir et ses effets de subjectivation. Si, comme Foucault l'a proposé, la gouvernementalité néolibérale peut être comprise comme programmeur d'une société d'entreprise, nous pouvons considérer les politiques visant à promouvoir l'entrepreneuriat comme matérialisation de la rationalité gouvernementale, comme une instrumentation de l'action publique lié à une technologie de pouvoir qui a pour effet la production de « sujets entrepreneurs ».

La méthodologie mobilisée a été adaptée aux caractéristiques du corpus analysé. En prenant l'entrepreneuriat pour objet d'étude, c'est tout un réseau d'instruments normatifs, techniques, pédagogiques, économiques, exprimés dans des programmes que nous nous engageons à examiner. Ces programmes sont constitués par des énoncés qui façonnent l'existence des règles, non seulement en tant que textes, mais également en tant que normes, c'est-à-dire en tant que discours qui visent à moduler des conduites. Il s'agit d'un ensemble de recommandations calculées et raisonnées, selon lesquelles on devrait organiser des institutions et régler des comportements.

Bien entendu, cette programmation politique n'est jamais totalement réalisée dans les faits. Il ne s'agit pas de réduire les programmes de l'action publique aux faits sociaux dit « réels » ; il s'agit plutôt de situer l'enquête dans cette zone où les instruments de l'action publique apparaissent solidaires des conduites des sujets. Il existe une corrélation entre les instruments et les comportements qui s'y ajustent plus ou moins régulièrement mais qui sont aussi investis par d'autres types de règles et pratiques. De plus, les instruments de l'action publique ne prennent sens que en s'inscrivant dans un ensemble d'agencements matériels, lesquels ne forment pas simplement leur contexte extérieur mais contribuent à leur conférer une signification et une fonction.

Pour atteindre l'objectif de reconstruire le « discours européen sur l'entrepreneuriat », nous proposons le schéma suivant : au sein des analyses des politiques européennes, les termes « européisation discursive » ou « européisation cognitive » font référence à la mise en commun, dans les différents niveaux de gouvernement, d'un ensemble d'éléments discursifs (concepts, stratégies discursives, indicateurs statistiques, narratives, paradigmes de politiques publiques). Ce processus d'européisation permet d'identifier ce que nous appelons « le discours européen sur l'entrepreneuriat ».

Pour atteindre les objectifs de reconstruire le récit et l'idéal normatif de l'entrepreneur, notre démarche de recherche consiste à examiner les pratiques discursives

qui entourent l'idéal normative de l'entrepreneur ; les présupposés théoriques qui le nourrissent ; la définition du problème de la politique publique et les solutions proposées ; les relations entre le modèle du travail salarié et le modèle de l'entrepreneuriat. En examinant successivement les circonstances d'émergence et d'usage de l'entrepreneuriat dans le domaine d'analyse choisi, nous chercherons à mieux comprendre les raisons sociales de leur valorisation et leur diffusion contemporaine et à examiner dans quelle mesure la pratique de l'entrepreneuriat contribue à la réalisation d'un projet visant à produire une « société d'entreprise ». Ainsi, il est possible de saisir une forme de régulation sociale complexe dans le monde du travail, appuyée sur une forme de rapport à soi et aux autres, qui est incarnée dans des pratiques plus ou moins institutionnalisées.

Finalement, nous proposons d'analyser les entrevues pour en dégager des thèmes émergents, les tensions et les correspondances entre l'expérience vécue des individus et les principaux éléments qui composent le discours européen sur l'entrepreneuriat.

Conclusions

Pour conclure, il est nécessaire de revenir aux objectifs, qui visent à reconstruire la conformation d'un « discours européen sur l'entrepreneuriat » ; mettre en lumière la forme dont ce discours se construit par opposition à la sémantique de l'emploi salarié ; s'interroger sur le récit et l'idéal normatif composé par le discours européen et analyser les expériences des entrepreneurs interviewés par rapport aux principaux éléments de ces compositions discursives.

Pour répondre aux objectifs proposés, dans la section II nous avons analysé les mécanismes qui permettent l'émergence d'un discours européen sur l'entrepreneuriat. Nous avons interrogé la manière dont l'eupéanisation opère comme un champ de convergence des cadres cognitifs et normatifs, auxquels les états membres doivent faire appel et usage au moment de mettre en œuvre des politiques sociales et d'emploi. Tout d'abord, nous avons résumé les principaux axes du Modèle Social Européen dans le cadre de la Gouvernance Économique, pour souligner la tendance à une subordination des mesures sociales aux politiques économiques et fiscales. De plus, nous avons abordé la « philosophie » qui caractérise la Méthode Ouverte de Coordination, pour mettre l'accent sur sa dimension performative, basée dans la récursivité des mécanismes qu'elle met en œuvre et dans la logique des instruments de *benchmarking* et de « bonnes pratiques ».

Gouvernance Économique Européenne signifie donc un modèle actif de coordination politique qui a pour objectif, dans le champ des politiques sociales et d'emploi, de mettre en œuvre un ensemble de mécanismes destinés à améliorer la performance des pays et régions, basé dans les critères des paradigmes de l'activation, l'employabilité et la flexicurité: activer la population pour qu'elle soit plus « employable », plus entrepreneurial, qu'elle puisse s'adapter à un contexte changeant et soit capable de passer d'un emploi à un autre pour assurer sa « sécurité ». Le dénominateur commun de ces actions est la « capitalisation » des compétences individuelles pour pourvoir s'insérer sur le marché de travail et dans les différentes sphères sociales. Amélioration de la performance –au niveau des organismes gouvernementaux et au niveau de la population– par le biais de mécanismes « incitatifs », et capitalisation des compétences individuelles, constituent les pôles d'une rationalité gouvernementale qui a comme modèle la « forme entreprise », tant pour la société que pour les individus.

Ensuite, nous avons analysé les postulats de la théorie économique qui sont à la base des mesures européennes sur l'entrepreneuriat. Nous avons vu à ce moment que les politiques européennes recontextualisent un ensemble de théories qui mettent l'entrepreneuriat dans le centre des modèles de développement contemporains. L'entrepreneur apparaît comme l'agent capable de transformer des idées (plus spécifiquement l'« information ») en projets d'affaires novateurs.

Finalement, dans cette deuxième section, nous avons analysé les relations entre les différents niveaux gouvernementaux, à partir des mécanismes qui donnent lieu à une européisation du *domaine* discursif. À savoir, nous avons abordé les instruments institutionnels qui opèrent comme instances de stabilisation et transmission du sens des principales politiques d'entrepreneuriat, organisées autour de la Méthode Ouverte de Coordination. À partir des plans officiels d'entrepreneuriat, des Programmes Nationaux des Réformes et des références aux recommandations européennes dans les politiques adoptées par l'État espagnol et la Communauté de Navarre, nous avons souligné que ces instruments sont les principales instances à partir desquelles les significations se stabilisent et se sont diffusées.

À la lumière des références des documents et des informateurs clés interviewés, il est possible d'affirmer que les mesures européennes ont effectivement réussi à établir une « communauté épistémique » et un processus « d'apprentissage de politiques », c'est-à-dire, qu'elles ont réussi à diffuser un ensemble de cadres cognitifs et normatifs communs. En d'autres termes, il est possible d'affirmer que l'européisation discursive s'est opérée,

constituant un discours européen sur l'entrepreneuriat autour des noyaux suivants : l'entrepreneuriat comme moteur de croissance et création d'emploi ; la nécessité de transformer l'environnement socioéconomique et administrative pour faciliter l'émergence de nouveaux entrepreneurs ; la nécessité de réaliser des réformes éducatives et d'introduire l'entrepreneuriat dans tous les niveaux de l'enseignement ; la nécessité de promouvoir l'entrepreneuriat comme « modèle » dans les médias et par le biais de divers événements (ateliers, journées, conférences). Tout cela, avec les nuances qui les différencient, compose les noyaux du discours européen sur l'entrepreneuriat qui sont noués dans l'argument qui signale que « l'Europe a besoin de plus d'entrepreneurs ».

Cela ne doit pas être compris dans un sens déterministe ou unidirectionnel. Nous avons signalé dans le cadre théorique que l'eupéanisation doit être comprise comme un point de départ pour l'exploration d'un processus avec diverses directions plus que comme une variable indépendante dans un processus de causalité. Dans ce sens, les mesures sur l'entrepreneuriat adoptées au niveau de l'État et des régions « au nom de l'Europe » redéfinissent, sous l'idée de promouvoir l'entrepreneuriat, un ensemble d'instruments d'action publique qui ont été appliqués sans cette étiquette, comme c'est le cas de la capitalisation de l'allocation de chômage ou de la réduction du taux des cotisations d'auto-entrepreneur. Dans tous les cas, au-delà de son impact réel, il est possible d'affirmer que le discours sur l'entrepreneuriat a permis d'articuler un ensemble d'instruments autour de l'idée de transformer les individus en entrepreneurs et d'essayer de contribuer ainsi à la création d'emploi. Dans ce domaine, il faut signaler l'orientation des mesures vers l'auto-emploi et, par conséquent, vers la responsabilité individuelle des situations sur le marché du travail.

Mais l'idée d'un discours européen sur l'entrepreneuriat ne finit pas dans les mécanismes de l'eupéanisation discursive. Elle comprend également les stratégies discursives et le récit mise en action. C'est-à-dire, le domaine discursif lui-même adopte des formes spécifiques qu'il faut étudier. Pour cela, dans la troisième partie, nous avons analysé les principales stratégies argumentatives qui caractérisent les politiques de l'entrepreneuriat : le problème et le biais d'action, la population cible, le déplacement du salarié par l'entrepreneur et l'idéal normatif de l'entrepreneur.

Sur la base des postulats de la théorie économique, l'argument du discours européen diagnostique un déficit d'esprit entrepreneur au sein de la population. Ce déficit est construit dans le sens inverse de ce que nous avons appelé la sémantique du travail salarié. Le récit construit par le discours entrepreneur, au moment d'indiquer qui sont ceux

qui doivent devenir entrepreneurs, oscille entre la focalisation sur les groupes de population qui sont en difficulté pour trouver un emploi, d'un côté, et une tendance à l'universalisation, d'un autre côté. De cette manière, le discours entrepreneur transfère la responsabilité de la création d'emploi aux individus eux-mêmes, au même temps qui met l'accent sur les « bénéfices » pour la population du devenir entrepreneur. Cette idée se construit à partir des « arguments statistiques » mis en place par la Méthode Ouverte de Coordination, soutenus par des stratégies discursives qui construisent la dichotomie entre l'entrepreneur et le salarié et signalent la « nécessité » de s'éloigner du deuxième modèle.

Par la suite, nous avons vu que l'entrepreneuriat comme forme d'emploi renvoie à diverses formes juridiques et économiques, allant du travail indépendant et l'entreprise unipersonnelle jusqu'aux PME. La tendance du marché du travail espagnol et les caractéristiques de son tissu entrepreneurial, montrent la prééminence des entreprises unipersonnelles ou avec moins de cinq employés. Dans ce sens, du point de vue du design des mesures de l'entrepreneuriat en tant que mesures de création d'emploi, nous sommes face à un instrument qui, nous insistons, par son design, peut alimenter la tendance à la création d'emploi précaire, qui en général est dehors du Régime Général de la Sécurité Sociale. Le « réveil » de l'esprit entrepreneurial semble pousser le travail vers la sphère du droit mercantile, à partir d'une « fuite du droit du travail » (Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer et al., 2013; Rodríguez-Piñero Royo, 1992).

Mais notre intérêt a mis l'accent sur l'étude du discours européen au-delà de leurs objectifs explicites de création d'emploi et de richesse. C'est pour cela qu'après avoir montré dans les chapitres précédents la tendance individualisante et psychologisante des mesures, nous avons étudié spécifiquement l'idéal normatif de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire, le modèle de sujet-travailleur qui se correspond à la narrative qui signale un déficit « d'esprit d'entreprise » au niveau de la population et essaye d'universaliser l'« entreprendre » comme le mode d'action le plus apprécié socialement, non seulement « au travail » mais aussi « dans la vie quotidienne et dans la société ».

L'idéal normatif de l'entrepreneur interpelle les individus et il les appelle à « devenir entrepreneurs ». Si l'idéal peut remplir sa fonction c'est parce qu'il exploite le « désir de reconnaissance » qui caractérise les êtres humains (Honneth, 1997). Dans un contexte d'incertitude croissante, la nécessité de références symboliques approfondit la vulnérabilité subjective et expose les individus aux idéaux qui correspondent aux exigences du système (flexibilité, adaptabilité, autonomie, initiative, etc.). L'idéal normatif signale également le « travail sur soi » que le sujet doit effectuer pour devenir

entrepreneur. Le discours économique est l'appui de ces pratiques, autant que les discours psychologiques, manageriales et ses agents : les coaches, les mentors, les experts.

L'idéal normatif se caractérise par ne pas avoir un contenu spécifique, mais qui se déplace de façon permanente. On n'est jamais « définitivement » entrepreneur, mais il faut continuellement effectuer les actions indiquées par l'idéal : se former, se recycler, s'adapter aux changements, « s'apprécier ». La recherche d'amélioration de la performance est, en ce sens, une caractéristique qui traverse le discours européen à tous les niveaux. Ce qui veut dire que si les mécanismes de gouvernement sont caractérisés par leur « itérabilité » et par l'émergence permanente de nouvelles « meilleures pratiques », au niveau individuel il émerge une règle d'action qui revendique la mobilisation permanente des capacités subjectives. L'individu est, en ce sens, un sujet « entrepreneur de lui-même ». Il n'est pas quelqu'un qui a une entreprise, mais qui gère sa propre vie de façon entrepreneurial.

Les entretiens analysés dans le dernier chapitre nous ont permis de tracer les identifications et les clivages que les expériences des entrepreneurs manifestent face à l'idéal du sujet entrepreneur. Bien que leurs conclusions ne sont pas généralisables, ils permettent de représenter une situation dans laquelle les composants de l'idéal entrepreneur tels que la liberté, l'attitude, l'indépendance, l'autonomie, l'« illusion de ce qui est personnelle », se montrent opérationnels, c'est-à-dire, ils s'imposent comme formes souhaitables et attendues d'être et d'agir. En même temps, bien qu'elles soient marginales, dans les entretiens nous avons également trouvé des références critiques à l'entrepreneuriat comme instrument qui pousse les personnes à « devenir travailleurs indépendants » sous l'étiquette d'« entrepreneurs ». Dans ce sens, les entretiens nous ont permis de constater notre approche : au-delà des résultats tels que la politique de création d'emploi, il existe un lien entre les modes de subjectivation que l'idéal entraîne et les positions assumées par les sujets interviewés.

En somme, cette thèse a tenté d'être une réflexion sur les modes de subjectivation contemporains qui, au-delà des étiquettes qu'ils peuvent prendre, sont caractérisés par le fait d'avoir lieu dans un contexte de crise des mécanismes de protection sociale englobés dans l'idée de la société salariale, et ils trouvent dans la concurrence sur le marché, dans la mise en œuvre permanente des qualités subjectives et dans un accentué « travail sur soi », les soutiens –mobiles– de sa constitution.

Nous croyons que les apports de ce travail peuvent se résumer en deux axes. Un premier apport consiste à montrer que l'esquisse des mesures d'entrepreneuriat entraîne un

instrument qui conduit la création d'emploi vers le travail indépendant et les microentreprises, en ligne avec les mesures d'activation pour l'emploi. Ce signifie que l'esquisse des mesures laisse de côté dans de nombreux cas la qualité des emplois et il entraîne une remarchandisation du travail. Le dessin d'une politique publique qui propose de soutenir la croissance économique et la croissance d'emploi à travers l'entrepreneuriat, tout en conduisant l'entrepreneuriat vers l'emploi précaire, entraîne dans une certaine mesure un paradoxe. C'est-à-dire, en incitant la création d'emplois précaires ou en ayant peu de perspectives de croissance, les politiques semblent promouvoir le problème qu'elles disent combattre.

La tension que nous avons souligné entre le modèle d'entrepreneuriat et du salarié, ne se limite pas simplement à deux formes de mener une carrière professionnelle ou à des expériences différentes du monde de travail, mais elle met en jeu les protections que le travail salarié « typique » assure. Il ne s'agit pas ici de soutenir que les transformations qui ont connu les sociétés actuelles nécessitent un simple retour à formes de protections passées. Mais nous considérons qu'il faut mettre en question l'algorithme constamment répété qui met en relation de forme directe l'avance technologique, l'innovation, la compétence globale et les demandes des marchés financières avec la perte de protections des individus face au pouvoir économique.

A cet égard, notre contribution prétend s'adresser au lien entre les Sciences Sociales et l'esquisse des politiques réalisées par les administrations publiques. Sans ignorer la difficulté qui entraîne aujourd'hui la création d'emploi, nous croyons que, dans la ligne de nombreux travaux ici cités, il faut mettre en question le lien entre l'entrepreneuriat, l'auto emploi et le travail indépendant.

Sur ce point, le problème qui reste ouvert est celui déjà signalé depuis trois lustres par *Le rapport Supiot* (1999) : il s'agit de penser des nouvelles formes de citoyenneté et des protections « au-delà de l'emploi ». Autrement dit, bien qu'il paraît évident que les frontières du travail salarié se dissolvent, il ne s'agit pas d'accélérer sa ruine, mais il est nécessaire de chercher des formes dont les modes d'emploi au cours de la vie d'une personne ne répercutent pas sur sa protection sociale. Un appel généralisé vers une « mentalité entrepreneuriale » ne semble pas être la façon de faire face aux nouveaux risques sociaux.

Mais les protections sociales ne sont qu'une partie du problème, dont la contre face est une marquée tendance à mettre les forces subjectives au service du marché, sous l'abri de la figure de « l'entrepreneuriat ». La prétention « universelle » qui nous avons

soulignée dans certains passages de ces politiques, doit être problématisée en signalant le caractère arbitraire du discours qui généralise cette figure, en même temps qu'elle est inclinée vers les formes d'auto emploi et de travail indépendant.

Pour cela, en deuxième lieu, nous avons essayé de contribuer aux réflexions sur les effets subjectifs des discours dominants sur le travail. L'idée d'un « sujet entrepreneurial » qui est encouragé par les institutions européennes, caractérisée par la mobilité et la capacité d'adaptation, concorde avec les demandes d'un marché du travail flexible. Cette situation acquiert un caractère problématique lorsqu'elle est utilisée au service d'une précarisation grandissante des emplois et un affaiblissement des protections du travail. De plus, le sujet entrepreneur promu par le discours européen se trouve détaché des catégories collectives. Ce repli de l'individu sur soi-même, responsable de ses réussites et de ses échecs, entraîne une tentative de neutraliser les conflits inhérents au monde du travail. Sur ce point, nous croyons qu'il est nécessaire de débattre publiquement la possibilité et les formes de « renvoyer » le travail vers des formes d'organisation collective.

Referencias pertenecientes al corpus

- BOE. (2012). Ley 3/2012, de 6 de julio, *de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral*. Boletín Oficial del Estado de España.
- BOE. (2013a). Ley 14/2013, de 27 de septiembre, *de apoyo a los emprendedores y su internacionalización*. Boletín Oficial del Estado de España.
- BOE. (2013b). Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, *para la mejora de la calidad educativa*. Boletín Oficial del Estado de España.
- BOE. (2014). Real Decreto 751/2014, de 5 de septiembre, por el que se aprueba la *Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016*. Boletín Oficial del Estado de España.
- BOE. (2015). Real Decreto Legislativo 3/2015, de 23 de octubre, *por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Empleo*. Boletín Oficial del Estado Español.
- BON. Ley Foral 12/2013 *de apoyo a los emprendedores y al trabajo autónomo en Navarra* (2013). Boletín Oficial de Navarra.
- CEOE. (2013). *Nota de prensa. CEOE da la bienvenida al Anteproyecto de Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización*. Madrid. Recuperado a partir de <https://goo.gl/5RTfL0>
- CESE. (2005). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la Comunicación de la Comisión para el Plan de acción: El programa europeo en favor del espíritu empresarial*. Bruselas. Recuperado a partir de <https://goo.gl/UQjzn4>
- CIS. (2012). *Actitudes de la juventud en España hacia el emprendimiento. Distribuciones marginales*. Madrid. Recuperado a partir de <https://goo.gl/lpKPJ0>
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1993a). *Crecimiento, competitividad, empleo : retos y pistas para entrar en el siglo XXI : libro blanco*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (1993b). *Libro Verde. Política Social Europea. Opciones para la Unión*. Luxemburgo.
- Comisión Europea. (1995). *Green Paper on Innovation*. Brussels: European Commission.
- Comisión Europea. (1998). *Fomento del espíritu de empresa en Europa: prioridades para el futuro*. Bruselas COM (98) 222 final.
- Comisión Europea. (2001a). *La gobernanza europea. Un libro blanco*. Bruselas, COM (2001) 428 final.
- Comisión Europea. (2001b). *Políticas sociales y de empleo. Un marco para invertir en la calidad*. Bruselas COM(2001) 313 final.
- Comisión Europea. (2001c). *Proyecto de informe conjunto sobre la integración social*. Bruselas COM(2001) 0565 final.
- Comisión Europea. (2003). *Libro Verde. El espíritu empresarial en Europa*. Bruselas.
- Comisión Europea. (2004). *Plan de acción: El programa europeo en favor del espíritu empresarial*. Bruselas: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea. Bruselas, COM(2004) 70 final.
- Comisión Europea. (2006a). *Aplicar el programa comunitario de Lisboa: Fomentar la mentalidad empresarial mediante la educación y la formación*. Bruselas: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea. COM(2006)0033 final
- Comisión Europea. (2006b). *Proyecto del Procedimiento Best: «Miniempresas en educación secundaria»*. Informe final del Grupo de Expertos. Bruselas: Dirección

General de Empresa e Industria.

- Comisión Europea. (2007a). *Competencias clave para el aprendizaje permanente. Un marco europeo. Recomendación 2006/962/CE del Parlamento Europeo y del Consejo*. Bruselas: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2007b). *Hacia los principios comunes de la flexiguridad: más y mejor empleo mediante la flexibilidad y la seguridad*. Bruselas, COM(2007) 359 final.
- Comisión Europea. (2007c). *Modernizar la protección social en aras de una mayor justicia social y una cohesión económica reforzada: promover la inclusión activa de las personas más alejadas del mercado laboral*. Bruselas COM(2007) 620 final.
- Comisión Europea. (2008a). *Entrepreneurship Survey of in Higher Education in Europe*. Directorate-General for Enterprise and Industry, Bruselas.
- Comisión Europea. (2008b). *La iniciativa emprendedora en la enseñanza superior, especialmente en estudios no empresariales*. Bruselas: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2008c). «Pensar primero a pequeña escala». «Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas. Bruselas, COM(2008) 394 final.
- Comisión Europea. (2009). *El Espíritu Empresarial en la Educación y la Formación Profesionales*. Bruselas: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea.
- Comisión Europea. (2010). *Europa 2020. Una Estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. Bruselas, COM(2010) 2020 final.
- Comisión Europea. (2011). *Revisión de la «Small Business Act» para Europa*. Bruselas, COM(2011) 78 final.
- Comisión Europea. (2012a). *Hacia una recuperación generadora de empleo*. Bruselas, COM(2012) 173 final.
- Comisión Europea. (2012b). *Un nuevo concepto de educación: invertir en las competencias para lograr mejores resultados socioeconómicos*. Estrasburgo COM(2012) 669 final.
- Comisión Europea. (2013a). *Cómo apoyar la política sobre las PYME con los Fondos Estructurales*. Serie de Guías. DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea. (2013b). *Cómo crear mentalidades y capacidades emprendedoras en la UE*. Serie de Guías. DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea. (2013c). *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu de empresa en Europa*. COM(2012) 795 final, Bruselas.
- Comisión Europea. (2013d). *The Mind and Body of Europe: a New Narrative*. Brussels.
- Comisión Europea. (2014). *La iniciativa de emprendimiento social de la Comisión Europea*. DG Mercado Interior y Servicios, Bruselas.
- Comunidades Europeas (1997). *Tratado de Ámsterdam*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Europeo. (1997a). *Consejo Europeo de Ámsterdam. Conclusiones de la presidencia*. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Europeo. (1997b). *Consejo Europeo Extraordinario sobre el Empleo. Conclusiones de la presidencia*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.

- Consejo Europeo. (2000). *Conclusiones de la presidencia. Consejo Europeo de Lisboa. 23 y 24 de marzo de 2000*. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Europeo. (2002). *Consejo Europeo de Barcelona, 15 y 16 de mayo de 2002. Conclusiones de la presidencia*. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- Consejo Europeo. (2005). *Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa*. Bruselas COM(2005) 24 final.
- Consejo Europeo. (2012). *Recomendación del Consejo sobre el programa nacional de reforma de 2012 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el programa de estabilidad de España para 2012-2015*. Bruselas COM(2012) 310 final.
- Diario Oficial de la Unión Europea. (2012). Versiones consolidadas del Tratado de la Unión Europea y del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Comisión Europea.
- EPSC. (2015). Europe 2020. From Indicators and Targets to Performance and Delivery. *European Political Strategy Centre. Strategic Notes*, 6. Recuperado a partir de <https://goo.gl/K9jxmi>
- ETUCE. (2013). *Statement on the European Commission's Communication on Entrepreneurship 2020 Action Plan*. Brussels. Recuperado a partir de <https://goo.gl/02XGxI>
- Eurofound. (2015). *Youth entrepreneurship in Europe: values, attitudes, policies*. Luxemburgo. Recuperado a partir de <https://goo.gl/URkbZT>
- European Commission. (2006). *The Oslo Agenda for Entrepreneurship Education in Europe: Fostering Entrepreneurial Mindsets through Education and Learning*. Oslo, October 26-27.
- European Commission. (2012). *Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship in the EU and Beyond*. Brussels. Recuperado a partir de <https://goo.gl/U170hs>
- European Commission. (2015a). *Entrepreneurship Competence: An Overview of Existing Concepts, Policies and Initiatives*. European Commission. Joint Research Centre. Final Report. Brussels.
- European Commission. *Europe 2020. From Indicators and Targets to Performance and Delivery* (2015). Brussels: European Political Strategy Centre.
- Eurostat. (2012). *Entrepreneurship determinants: culture and capabilities*. Bruselas. Recuperado a partir de <https://goo.gl/MJr9WC>
- FUE. (2012). *Educación Emprendedora: buenas prácticas en la universidad española*. Madrid. Recuperado a partir de <https://goo.gl/gTEiE6>
- GEM. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2012*. Santander. Recuperado a partir de <http://www.gem-spain.com/>
- GEM. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2014*. Santander. Recuperado a partir de <http://www.gem-spain.com/>
- OECD. (2015). *Entrepreneurship at a Glance 2015*. Paris: OECD Publisher. Recuperado a partir de <https://goo.gl/cautPT>
- PEN. (2013). *I Plan de emprendimiento de Navarra 2013-2015*. Navarra.
- PNR. (2005). *Programa Nacional de Reformas de España 2005*. Madrid: Gobierno de España.
- PNR. (2009). *Programa Nacional de Reformas de España 2009*. Madrid: Gobierno de

- España.
- PNR. (2012). *Programa Nacional de Reformas de España 2012*. Madrid: Gobierno de España.
- PNR. (2013). *Programa Nacional de Reformas de España 2013*. Madrid: Gobierno de España.
- POR. (2014). *Programa Operativo FSE de Navarra 2014-2020*. FSE; Gobierno de España; Gobierno de Navarra. Recuperado a partir de <https://goo.gl/rKlxLh>
- SNE. (1999). *I Plan de Empleo de Navarra 1999-2001*. Servicio Navarro de Empleo.
- SNE. (2009). *IV Plan de Empleo de Navarra 2009-2012*. Servicio Navarro de Empleo.

Referencias bibliográficas

- Abdelnour, S. (2012). *L'auto-entrepreneur aux marges du salariat: de la genèse aux usages d'un régime dérogatoire de travail indépendant*. École des Hautes Études en Sciences Sociales. Thèse inédite, sous la direction de Florence Weber.
- Abdelnour, S. (2013). L'entrepreneuriat au service des politiques sociales: la fabrication du consensus politique sur le dispositif de l'auto-entrepreneur. *Sociétés contemporaines*, 1(89), 131-154.
- Acs, Z., & Audretsch, D. (Eds.). (1990). *The Economics of small firms: a European challenge*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2003). The missing link: the knowledge filter and endogenous growth. En *Druid Summer Conference 2003 on Creating, Sharing and Transferring Knowledge. Copenhagen June 12-14, 2003* (pp. 1-39).
- Acs, Z., Audretsch, D., & Lehmann, E. (2013). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 41, 757-774. DOI: 10.1007/s11187-013-9505-9
- Aglietta, M. (1979). *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. Madrid: Siglo XXI.
- Aleman, J. (2014). *En la frontera: conversaciones entre el sujeto y la política*. Barcelona: Gedisa.
- Alonso, L. E. (1999). *Trabajo y ciudadanía: estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*. Madrid: Trotta.
- Alonso, L. E. (2004). La sociedad del trabajo: debates actuales. Materiales inestables para lanzar la discusión. *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, 107(4), 21-48.
- Alonso, L. E. (2005). *La era del consumo*. Madrid: Siglo XXI.
- Alonso, L. E. (2007). *La Crisis de la ciudadanía laboral*. Rubí: Anthropos.
- Alonso, L. E. (2011). ¿Gobierno o gestión? El Estado remercantizador y la crisis de lo social. *Encrucijadas: Revista Crítica de Ciencias Sociales*, 1, 7-12.
- Alonso Seco, J. M. (2013). *Política social europea*. Madrid: UNED.
- Althusser, L. (1974). *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Alujas Ruiz, J. A. (2003). *Políticas activas de mercado de trabajo en España*. Madrid:

Consejo Económico y Social.

- Alvarez Castro, M. J., Ángeles, R.-C., & Rosario, R.-D. (2013). Factores facilitadores y bloqueadores del emprendimiento femenino: orientar para el emprendimiento desde una perspectiva de género. En *Actas del XVI Congreso Nacional / II Internacional Modelos de Investigación Educativa de la Asociación Interuniversitaria de Investigación Pedagógica (AIDIPE)*. Alicante, 4-6 de septiembre, 2013 (pp. 427-435).
- Álvarez Leguizamón, S. (2011). Gubernamentalidad neoliberal y focopolítica en América Latina: los programas de transferencia condicionadas ¿Políticas de cohesión social con los pobres? En C. Barba Solano & N. Cohen (Eds.), *Perspectivas críticas sobre la cohesión social Desigualdad y tentativas fallidas de integración social en América Latina* (pp. 251-285). Buenos Aires: CLACSO.
- Amigot Leache, P. (2005). *Relaciones de poder, espacio subjetivo y prácticas de libertad: análisis genealógico de un proceso de transformación de género*. Universidad Autónoma de Barcelona. Departamento de Psicología Social. Tesis inédita. Bajo la dirección de Margot Pujal i Llombart.
- Amigot Leache, P. (2007). Una tensa oscuridad. Interrogando el abordaje psicosocial de la subjetividad. *Psicologia & Sociedade*, 19(3), 20-25.
- Amigot Leache, P., & Martínez, L. (2013). Gestión por competencias, modelo empresarial y sus efectos subjetivos. Una mirada desde la psicología social crítica. *Universitas Psychologica*, 12(4), 1073-1084.
- Angermüller, J., Maingueneau, D., & Wodak, R. (2014). *The Discourse Studies Reader. Main currents in theory and analysis*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Arrignon, M. (2011). Les politiques de l'emploi s'europeánisent-elles? *Politique Européenne*, 35(3), 197-204.
- Arrignon, M. (2014). Quand l'Europe s'active. Effets et instruments de l'Européanisation dans le secteur de l'emploi. *Revue française de science politique*, 64(1), 29-56.
- Aubert, N. (2006). L'intensité de soi. En N. Aubert (Ed.), *L'individu hypermoderne* (pp. 73-87). Toulouse: Editions ERES.
- Aubert, N., & Gaulejac, V. (1993). *El coste de la excelencia. ¿Del caos a la lógica o de la lógica al caos?* Barcelona: Paidós.
- Aubrey, B. (1990). *Savoir faire savoir*. Paris: InterÉditions.
- Aubrey, B. (1994). *Le travail après la crise*. Paris: InterÉditions.
- Audier, S. (2012). *Néolibéralisme(s). Une archéologie intellectuelle*. Paris: Grasset.
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge: MIT Press.
- Audretsch, D. (2003). Entrepreneurship: A Survey of the Literature. *Report Enterprise Papers*. Brussels. Recuperado a partir de <https://goo.gl/7siUFx>
- Audretsch, D. (2006). L' émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 45(1), 43-70.
- Audretsch, D. (2007). *The Entrepreneurial society*. Oxford: Oxford University Press.
- Audretsch, D. (2009). Capital emprendedor y crecimiento económico. *Investigaciones Regionales*, 23(15), 27-45.
- Audretsch, D., Grilo, I., & Thurik, R. (Eds.). (2007). *Handbook of research on entrepreneurship policy*. Northampton: Edward Elgar.
- Audretsch, D., Keilbach, M., & Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*. New York: Oxford University Press.

- Audretsch, D., Thurik, R., Verheul, I., & Wennekers, S. (2002). *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. New York: Kluwer Academic Publishers.
- Austin, J. (1962). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós, 1982.
- Ayuste, A., & Martínez Martín, M. (2015). La actividad emprendedora: ¿una vía de solución a la crisis económica o de precarización del trabajo y del Estado del Bienestar? En L. Nuñez Cubero (Ed.), *Cultura emprendedora y educación* (pp. 289-295). Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Bacchi, C. (2009). *Analysing policy: what's the problem represented to be?* New South Wales: Pearson.
- Bansel, P. (2014). The subject of policy. *Critical Studies in Education*, 56(1), 5-20. <http://doi.org/10.1080/17508487.2015.971839>
- Barbehön, M. (2016). Europeanisation as Discursive Process: Urban Constructions of Europe and the Local Implementation of EU Directives. *Journal of European Integration*, 38(2), 163-177.
- Barbier, J.-C. (2001). *Welfare to Work Policies in Europe. The Current Challenges of Activation Policies. Document de travail du Centre d'études de l'emploi* (Vol. 11). Noisy-le-Grand. Recuperado a partir de www.cee-recherche.fr/sites/.../11-activation-policies-europe.pdf
- Barbier, J.-C. (2002). Peut-on parler d'activation' de la protection sociale en Europe? *Revue française de sociologie*, 43(2), 307-332.
- Barbier, J.-C. (2005). Research on 'Open Methods of Coordination' and National Social Policies: What Sociological Theories and Methods? En T. Bredgaard & F. Larsen (Eds.), *Employment policy from different angles* (pp. 47-74). Copenhagen: DJØEF Publishing.
- Barbier, J.-C. (2012). Quelle destinée pour la «politique sociale» de l'Union européenne? De la Stratégie de Lisbonne à l'Europe 2020 : évolution du discours politique. *Revue internationale du Travail*, 151(4), 411-438.
- Bauman, Z. (2000). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.
- Baylos Grau, A., Florencio Thomé, C., García Schwarz, R., & Casas Baamonde, M. E. (2014). *Diccionario internacional de derecho del trabajo y de la seguridad social*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Beauvois, J.-L. (2008). *Tratado de la servidumbre liberal. Análisis de la sumisión*. Madrid: La oveja roja.
- Becker, G. S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Betzelt, S., & Bothfeld, S. (Eds.). (2011). *Activation and labour market reforms in Europe: challenges to social citizenship*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Beveridge, W. (1910). *Unemployment. A Problem of Industry*. London etc.: Longsman, Greens and Co. Recuperado a partir de <https://goo.gl/ewttVA>
- Bevir, M. (2011). Governance and governmentality after neoliberalism. *Policy and Politics*, 39(4), 457-471.
- Blanco, O. (2015). Gubernamentalidad, estadística y producción científica de la realidad. *Sociología Histórica*, (5), 257-279.
- Boltanski, L. (2009). *De la crítica. Compendio de sociología de la emancipación*. Madrid:

Akal.

- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2002). *El Nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Boltanski, L., & Thévenot, L. (1991). *De la justification: les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Bongrand, P., & Laborier, P. (2005). L'entretien dans l'analyse des politiques publiques : un impensé méthodologique ? *Revue française de science politique*, 55(1), 73-111.
- Bonoli, G. (2005). The politics of the new social policies: providing coverage against new social risks in mature welfare states. *Policy and Politics*, 33(3), 431-449. <http://doi.org/10.1332/0305573054325765>
- Bonoli, G. (2010). The Political Economy of Active Labor-Market Policy. *Politics & Society*, 38(4), 435-457. <http://doi.org/10.1177/0032329210381235>
- Bonvin, J. (2004). The rhetoric of activation and its effects on the definition of the target groups for social integration policies. En A. Serrano Pascual (Ed.), *Activation Policies for Young People in International Perspective* (pp. 101-126). Bruselas: ETUI.
- Bothfeld, S., & Betzelt, S. (2011). Activation and Labour Market Reforms in Europe: Challenges to Social Citizenship - Introduction. En S. Betzelt & S. Bothfeld (Eds.), *Activation and Labour Market Reforms in Europe: Challenges to Social Citizenship* (pp. 3-34). Basingstoke, Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Bourdieu, P. (1985). *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Boutillier, S. (1999). Le salariat, son histoire et son devenir, aspects critiques de la théorie du travail. *Innovations*, (10), 9-25.
- Bröckling, U. (2007). *El self emprendedor. Sociología de una forma de subjetivación*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Brunel, V. (2006). Pratiques réflexives et régulation organisationnelle. *Communication et organisation*, 28, 17-31.
- Brunel, V. (2008). *Les managers de l'âme. Le développement personnel en entreprise, nouvelle pratique de pouvoir?* Paris: La Découverte.
- Bruno, I. (2006). *Déchiffrer l'« Europe compétitive »*. Etude du benchmarking comme technique de coordination intergouvernementale dans le cadre de la stratégie de Lisbonne. Institut d'Etudes Politiques de Paris (Sciences Po). Centre d'Etudes et de Recherches Internationales (CERI) Thèse inédite. Dirigée par Christian LEQUESNE.
- Bruno, I. (2009). The «indefinite discipline» of competitiveness benchmarking as a neoliberal technology of government. *Minerva*, 47(3), 261-280. <http://doi.org/10.1007/s11024-009-9128-0>
- Bruno, I., Jacquot, S., & Mandin, L. (2006). Europeanization through its instrumentation: benchmarking, mainstreaming and the open method of co-ordination... toolbox or Pandora's box? *Journal of European Public Policy*, 13(4), 519-536. <http://doi.org/10.1080/13501760600693895>
- Bührmann, A. (2005). The Emerging of the Entrepreneurial Self and Its Current Hegemony. Some Basic Reflections on How to Analyze the Formation and Transformation of Modern Forms. *Forum: Qualitative Social Research*, 6(1), 1-18. Recuperado a partir de <https://goo.gl/ZXLSgY>
- Burchell, G., Gordon, C., & Miller, P. (1991). *The Foucault Effect. Studies in governmentality*. Chicago: University of Chicago Press.

- Butler, J. (1993). *Cuerpos que importan. Sobre los límites materiales y discursivos del sexo*. Buenos Aires: Paidós.
- Butler, J. (2001). *Los mecanismos psíquicos del poder. Teorías sobre la sujeción*. Valencia: Cátedra.
- Butler, J. (2006). *Deshacer el género*. Buenos Aires: Paidós.
- Butler, J. (2007). *El género en disputa: el feminismo y la subversión de la identidad*. Barcelona: Paidós.
- Butler, J. (2010). Performativity Agency. *Journal of Cultural Economy*, 3(3), 147-161.
- Cabeza Pereiro, J. (2008). Estrategia europea, estado autonómico y política de empleo. En AA.VV. (Ed.), *Estrategia europea, estado autonómico y política de empleo*. (pp. 25-74). Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración. Gobierno de España.
- Cabeza Pereiro, J., & Ballester Pastor, M. A. (2010). *Estrategia europea para el empleo 2020 y sus repercusiones en el ámbito jurídico laboral español*. Madrid: Ministerio de Trabajo e Inmigración. Gobierno de España.
- Callejón, M. (2009). La economía emprendedora de David Audretsch. *Investigaciones Regionales*, (15), 47-54.
- Callon, M. (2008). Markets and the performativity of economic sciences. *Apuntes de Investigación del CECYP*, (14), 11-68.
- Callon, M. (2010). Performativity, Misfires and Politics. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), 163-169.
- Cantelli, F., & Genard, J.-L. (Eds.). (2007). *Action publique et subjectivité*. Paris: LGDJ.
- Casas Baamonde, M. E. (2013). El Derecho del Trabajo y el empleo asalariado en los márgenes: de nuevo el emprendimiento y el autoempleo. *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, (11), 137-164.
- Casey, B. H. (2004). The OECD Jobs Strategy and the European Employment Strategy: Two Views of the Labour Market and the Welfare State. *European Journal of Industrial Relations*, 10(3), 329-352. <http://doi.org/10.1177/0959680104047024>
- Castel, R. (1981). *La gestión de los riesgos. De la anti-psiquiatría al post-análisis*. Barcelona: Anagrama, 1984.
- Castel, R. (1995). *Las Metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires, 1997: Paidós.
- Castel, R. (2004). *La inseguridad social: ¿qué significa estar protegido?* Buenos Aires: Manantial.
- Castel, R. (2009). *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*. Paris: Éditions du Seuil.
- Castel, R. (2010). L'autonomie, aspiration ou condition? Recuperado a partir de <http://www.laviedesidees.fr/L-autonomie-aspiration-ou.html>
- Castel, R., & Haroche, C. (2001). *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi : entretiens sur la construction de l'individu moderne*. Paris: Fayard.
- Castel, R., Rendueles Olmedo, G., Donzelot, J., & Álvarez-Uría, F. (2006). *Pensar y resistir : la sociología crítica después de Foucault*. Madrid: Círculo de Bellas Artes.
- Castellano Burguillo, M. E., & Rodríguez-Piñero Royo, M. C. (2001). La Política de empleo de la Unión Europea. *Trabajo: Revista andaluza de relaciones laborales*, (10), 11-48.
- Cerny, P. G. (2010). The competition state today: from *raison d'État* to *raison du Monde*. *Policy Studies*, 31(1), 5-21. <http://doi.org/10.1080/01442870903052801>

- Chassard, Y., & Bosco, A. (1998). L'émergence du concept d'employabilité. *Droit Social*, (11), 903-911.
- Christiansen, T., Jorgensen, K. E., & Wiener, A. (1999). The Social Construction of Europe. *Journal of European Public Policy*, 6(4), 528-544. <http://doi.org/10.1080/135017699343450>
- Closa Montero, C. (2001). *La europeización del sistema político español*. Madrid: Istmo Ediciones.
- Conde, F. (2009). *Análisis sociológico del sistema de discursos*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Congregado, E. (Ed.). (2008). *Measuring Entrepreneurship. Building a Statistical System. Measuring Entrepreneurship*. New York: Springer.
- Congregado, E., Golpe, A., & Carmona, M. (2010). Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.
- Costa, O., & Brack, N. (2014). *Le fonctionnement de l'Union européenne*. Bruxelles: Éditions de l'Université de Bruxelles.
- Cox, R. H. (1998). From Safety Net To Trampoline: Labor Market Activation in the Netherlands and Denmark. *Governance*, 11(4), 397-414. <http://doi.org/10.1111/0952-1895.00079>
- Crespo, E., Prieto, C., & Serrano, A. (2009). *Trabajo, subjetividad y ciudadanía: paradojas del empleo en una sociedad en transformación*. Madrid: Universidad Complutense: CIS.
- Crespo, E., & Serrano Pascual, A. (2007). Political production of individualised subjects in the paradoxical discourse of the EU institutions. En R. van Berkel & B. Valkenburg (Eds.), *Making it personal. Individualising activation services in the EU*. Bristol: The Policy Press University of Bristol.
- Crespo Suárez, E., Revilla Castro, J. C., & Serrano Pascual, A. (2009). Del gobierno del trabajo al gobierno de las voluntades: el caso de la activación. *Psicoperspectivas*, 8(2), 82-101.
- Crespo Suárez, E., & Serrano Pascual, A. (2002). El discurso de la Unión Europea sobre la sociedad del conocimiento. *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, 97(2), 189-207.
- Crespo Suárez, E., & Serrano Pascual, A. (2011). Regulación del trabajo y el gobierno de la subjetividad: La psicologización política del trabajo. En A. Ovejero Bernal & J. Ramos (Eds.), *Psicología social crítica* (pp. 246-263). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Crespo Suárez, E. & Serrano Pascual, A. (2013). Las paradojas de las políticas de empleo europeas: de la justicia a la terapia. *Universitas Psychologica*, 12(4), 1111-1124. Doi: 10.11144/Javeriana. UPSY12-4.ppee
- Culpitt, I. (1999). *Social policy and risk*. London: Sage.
- Dardot, P., & Laval, C. (2009). *La nouvelle raison du monde Essai sur la société néolibérale*. Paris: L'Harmattan.
- Darmond, I. (2005). «Civil dialogue», «governance» and the role of social economy in the civil society. En A. Serrano Pascual (Ed.), *Enhancing employability through Social and Civil Partnership*. Bruselas: ETUI.
- Darmond, I., & Frade, C. (2007). From the Unemployed to «Job-seekers», the Disadvantaged, and Inactive: A Short History of European Categories for the Mobilisation of Labour. En M. Kuhn (Ed.), *Who is the European - a new global*

- player? (pp. 199-225). Bruxelles: Peter Lang.
- de Castro, J., Justo, R., & Maydeu Olivares, A. (2008). *La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*. Bilbao: Fundación BBVA. Recuperado a partir de <https://goo.gl/tLMYzK>
- de Flers, N. A., & Müller, P. (2012). Dimensions and Mechanisms of the Europeanization of Member State Foreign Policy: State of the Art and New Research Avenues. *Journal of European Integration*. <http://doi.org/10.1080/07036337.2011.566330>
- de la Porte, C., & Heins, E. (2014). Game Change in EU and social policy: towards more European Integration. En M. J. Rodrigues & E. Xiarchogiannopoulou (Eds.), *The Eurozone Crisis and the Transformation of EU Governance: Internal and External Implications*. (pp. 157-72). Farnham: Ashgate.
- de la Porte, C., & Pochet, P. (2002). Supple Co-ordination at EU level. En C. de la Porte & P. Pochet (Eds.), *Building Social Europe Through the Open Method of Co-ordination*. Brussels: Peter Lang.
- de la Porte, C., & Pochet, P. (2012). Why and how (still) study the Open Method of Co-ordination (OMC)? *Journal of European Social Policy*, 22, 336-349. <http://doi.org/10.1177/0958928711433629>
- Dean, H., & Taylor-Gooby, P. (1992). *Dependency Culture: The explosion of a myth*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- de Nanteuil, M. (2005). La flexibilité est-elle un choix rationnel? En M. de Nanteuil & A. El Akremi (Eds.), *La société flexible. Travail, emploi, organisation en débat* (pp. 51-78). Ramonville Saint-Agne: Éditions Érès.
- de Nanteuil, M., & El Akremi, A. (2005). *La société flexible. Travail, emploi, organisation en débat*. Ramonville Saint-Agne: Editions Érès.
- de Nanteuil, M., & Laville, J.-L. (2014). Crise du capitalisme et économie plurielle: une perspective anthropologique. En N. Alix & M. de Nanteuil (Eds.), *Pour une économie de la confiance en Europe : la contribution de l'économie sociale et solidaire. De la crise à la transformation sociale* (pp. 69-78). Paris: Confrontations Europe.
- de Nanteuil, M., & Nachi, M. (2005). Flexibilité et sécurité : quelles formes de régulation politique? En M. de Nanteuil & A. El Akremi (Eds.), *La société flexible. Travail, emploi, organisation en débat* (pp. 391-415). Ramonville Saint-Agne: Editions Érès.
- de Nanteuil, M., & Pourtois, H. (2004). L'Etat social actif: une réponse au défi de l'intégration par le travail? En P. Vielle, P. Pochet, & I. Cassiers (Eds.), *L'État social actif. Vers un changement de paradigme?* (pp. 323-350). Bruxelles: Peter Lang.
- de Pablo López, I. (2013). La educación emprendedora como elemento de progreso social. *Encuentros multidisciplinares*, 15(45), 41-51. Recuperado a partir de <http://www.encuentros-multidisciplinares.org/Revistanº45/Isidro de Pablo.pdf>
- de Pablos, J. C., & Martínez, A. (2008). La estrategia europea de empleo: historia, consolidación y claves de interpretación. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (77), 105-133.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2014). La percée de l'entrepreneuriat social: clarifications conceptuelles. En N. Alix & M. de Nanteuil (Eds.), *Pour une économie de la confiance en Europe : la contribution de l'économie sociale et solidaire. De la crise à la transformation sociale* (pp. 23-27). Paris: Confrontations Europe.
- Dehousse, R. (2005). La méthode ouverte de coordination. Quand l'instrument tient lieu de politique. En P. Lascombes & P. Le Galès (Eds.), *Gouverner par les instruments* (pp. 331-356). Paris: Presses de Sciences Po.

- Deleuze, G. (1999). Post-scriptum sobre las sociedades de control. En *Conversaciones 1972-1990* (pp. 277-286). Valencia: Pre-textos.
- Desrosières, A. (2003). Historiciser l'action publique, l'État, le marché et les statistiques. En P. Laborier & D. Trom (Eds.), *Historiciser l'action publique* (pp. 207-221). Paris: PUF.
- Desrosières, A. (2008a). *Gouverner par les nombres. L'Argument statistique II*. Paris: Presses de l'école des Mines.
- Desrosières, A. (2008b). *Pour une sociologie historique de la quantification: L'Argument statistique I*. Paris: Presses de l'école des Mines.
- Desrosières, A. (2014). *Prouver et gouverner. Une analyse politique des statistiques publiques*. Paris: La Découverte.
- Desrosières, A., & Thèvenot, N. (1988). *Les catégories socioprofessionnelles*. Paris: La Découverte.
- Díez Gutiérrez, E. J. (2014). La cultura del emprendimiento: educar en el capitalismo. *Cuadernos de pedagogía*, (445), 50-53.
- Díez Gutiérrez, E. J. (2015). La construcción educativa del nuevo sujeto neoliberal. *Cuadernos de pedagogía*, (454), 76-81.
- Díez Rodríguez, F. (2014). *Homo Faber. Historia intelectual del trabajo, 1675-1945*. Madrid: Siglo XXI.
- Donzelot, J. (1984). *L'Invention du social: essai sur le déclin des passions politiques*. Paris: Fayard.
- Donzelot, J., & Estèbe, P. (1994). *L'Etat animateur: essai sur la politique de la ville*. Paris: Esprit.
- du Gay, P. (2010). Performativities: Butler, Callon and the Moment of Theory. *Journal of Cultural Economy*, 3(2), 171-179.
- du Gay, P. (2012). *En elogio de la burocracia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- du Gay, P., & Salaman, G. (1992). The Cult(ure) of the Customer. *Journal of Management Studies*, 29(5), 615-633.
- Dubar, C. (2000). *La crisis de las identidades. La interpretación de una mutación*. Barcelona: Bellaterra.
- Dubois, N. (2009). *La Norme d'intériorité et le libéralisme*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Dujarier, M.-A. (2006). *L'idéal au travail*. Paris: Presses Universitaires de France PUF.
- Durnova, A., & Zittoun, P. (2013). Les approches discursives des politiques publiques. *Revue française de science politique*, 63(2), 569-577.
- Ehrenberg, A. (1991). *Le culte de la performance*. Paris: Hachette.
- Ehrenberg, A. (1998). *La Fatigue d'être soi: dépression et société*. Paris: Odile Jacob.
- Ehrenberg, A. (2010). *La société du malaise*. Paris: Odile Jacob.
- Emmenegger, P., Hausermann, S., Palier, B., & Seeleib-Kaiser, M. (Eds.). (2012). *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Entman, R. M. (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51-58.
- Esping-Andersen, G. (1993). *Los Tres mundos del estado del bienestar*. València: Alfons el Magnànim.

- Esping-Andersen, G. (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ariel.
- Exadaktylos, T., & Radaelli, C. (2009). Research design in european studies: The case of europeanization. *Journal of Common Market Studies*, 47(3), 507-530. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5965.2009.00820.x>
- Fairclough, N. (2005). Critical discourse analysis in transdisciplinary research. En R. Wodak & P. Chilton (Eds.), *A New Agenda in (Critical) Discourse Analysis: Theory, methodology and interdisciplinarity* (pp. 53-70). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Fairclough, N. (2008). El análisis crítico del discurso y la mercantilización del discurso público: las universidades. *Discurso & Sociedad*, 2(1), 170-185.
- Fassin, D., & Memmi, D. (Eds.). (2004). *Le gouvernement des corps*. Paris: EHESS.
- Faure, A., Pollet, G., & Warin, P. (Eds.). (1995). *Construction du sens dans les politiques publiques : débats autour de la notion de référentiel*. Paris: Editions L'Harmattan.
- Fayolle, A., & Pereira, B. (2012). L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entrepr. *Gérer et comprendre*, (107), 52-62.
- Featherstone, K., & Radaelli, C. (2003). *The Politics of Europeanization*. New York: Oxford University Press.
- Fendler, L. (2001). Educating Flexible Souls: The Construction of Subjectivity through Developmentality and Interaction. En K. Hultqvist & G. Dahlberg (Eds.), *Governing the Child in the New Millennium* (pp. 119-141). New York: Routledge.
- Fernández Cornejo, J. A., & Algarra Paredes, A. (2000). *El Mercado de trabajo en la Unión Europea : fundamentos teóricos y políticas de empleo*. Madrid: Pirámide.
- Fernández Rodríguez, C. J. (2007). *El discurso del management: tiempo y narración*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Fernández Rodríguez, C. J., & Serrano Pascual, A. (2014). *El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Fischer, F. (2003). *Reframing Public Policy. Discursive Politics and Deliberative Practices*. New York: Oxford University Press.
- Flick, U. (2004). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- FOESSA. (2014). *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2014*. Madrid: Cáritas Española Editores.
- Forest, M., & Lombardo, E. (2011). Introduction. The Europeanization of Gender Equality Policies: a Discursive Sociological Approach. En M. Forest & E. Lombardo (Eds.), *The Europeanization of Gender Equality Policies: a Discursive Sociological Approach* (pp. 1-27). London: Palgrave MacMillan.
- Foucault, M. (1975). *Vigilar y castigar. El nacimiento de la prisión*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2002.
- Foucault, M. (1978). Nuevo orden interior y control social. *El viejo topo*, 7, 5-7.
- Foucault, M. (1984). *Histoire de la sexualité. Vol. 2 L'usage des plaisirs*. Paris: Gallimard.
- Foucault, M. (1985a). ¿Qué es la ilustración? En J. Varela & F. Alvarez-Uría (Eds.), *Saber y verdad* (pp. 197-207). Madrid: La Piqueta.
- Foucault, M. (1985b). El juego de Michel Foucault. En J. Varela & F. Alvarez-Uría (Eds.), *Saber y verdad* (pp. 127-162). Madrid: La Piqueta.
- Foucault, M. (1986). Omnes et singulatim: vers une critique de la Raison politique. *Le*

Débat, sept.-, 5-35.

- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. *Revista Mexicana de Sociología*, 50(3), 3-20.
- Foucault, M. (1990). *Tecnologías del yo y otros textos afines*. (M. Morey, Ed.). Barcelona: Paidós.
- Foucault, M. (1992). *El orden del Discurso*. Barcelona: Tusquets.
- Foucault, M. (1995). ¿Qué es la crítica? (crítica y Aufklärung). *Daimon. Revista Internacional de Filosofía*, (11), 5-26.
- Foucault, M. (1999a). El retorno de la moral. En *Michel Foucault. Obras esenciales III* (pp. 381-392). Barcelona: Paidós.
- Foucault, M. (1999b). Foucault. En *Michel Foucault. Obras esenciales III* (pp. 363-368). Barcelona: Paidós.
- Foucault, M. (2006). *Seguridad, territorio, población. Curso en el Collège de France (1977-1978)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Fourcade, B. (1992). L'évolution des situations d'emploi particulières de 1945 à 1990. *Travail et emploi*, (52), 4-19.
- Franssen, A. (2003). Le sujet au cœur de la nouvelle question sociale. *La revue nouvelle*, (12), 10-51.
- Fraser, N. (2000). Nuevas reflexiones sobre el reconocimiento. *New Left Review*, (4), 55-68.
- Freud, S. (1930). *El malestar en la cultura*. Madrid: Biblioteca Nueva, 1999.
- Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Galbraith, J. K. (1952). *El capitalismo americano*. Barcelona: Ariel, 1972.
- García Jiménez, M. (2008). *Autoempleo : trabajo asociado y trabajo autónomo*. Madrid: Tecnos.
- Gaulejac, V. (2009). *La société malade de la gestion. Idéologie gestionnaire, pouvoir managérial et harcèlement social*. Paris: Seuil.
- Gaumán Hernández, A., & Illueca Ballester, H. (2012). *El huracán neoliberal. Una reforma laboral contra el Trabajo*. Madrid: Sequitur.
- Gazier, B. (Ed.). (1998). *Employability: Concepts and Policies*. Berlin: European Employment Observatory.
- Gerven, M. van, Vanhercke, B., & Gürocak, S. (2014). Policy Learning, Aid Conditionality or Domestic Politics? The Europeanization of Dutch and Spanish Activation Policies Through the European Social Fund. *Journal of European Public Policy*, 21(4), 509-527. <http://doi.org/10.1080/13501763.2013.862175>
- Giavedoni, J. (2012). *Gobernando la pobreza: la energía eléctrica como dispositivo de gestión de los sectores populares*. Rosario: Homo Sapiens.
- Giavedoni, J. (2014). Trabajador asalariado y trabajador flexigurado. Transformaciones de la subjetividad en torno al trabajo. En M. Campana & J. Giavedoni (Eds.), *Debates sobre Estado, Gobierno y Control Social. Gobernando las desigualdades* (pp. 34-54). Rosario: PEGUES.
- Girondo, O. (1922). Carta abierta a «La Púa». En O. Girondo (Ed.), *Obras Completas* (pp. 33-36). Buenos Aires: Losada, 1968.

- Goetschy, J. (1999). The european employment strategy: genesis and development. *European Journal of Industrial Relations*, 5(2), 117-137. <http://doi.org/0803973233>
- Goffman, E. (2006). *Frame analysis: los marcos de la experiencia*. Madrid: CIS Siglo XXI.
- Graziano, P., Jacquot, S., & Palier, B. (2013). Usages et européanisation. De l'influence multiforme de l'Union européenne sur les réformes des systèmes nationaux de protection sociale. *Politique européenne*, 40(5), 94-118.
- Grilo, I., & Thurik, R. (2004). Determinants of Entrepreneurship in Europe. Rotterdam: Report Series, Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- Guerrero, D. (2014). *Manual de economía política*. Madrid: Síntesis.
- Guillén, A. (1992). Social Policy in Spain: from Dictatorship to Democracy. En Z. Ferge & J. E. Kolberg (Eds.), *Social Policy in a Changing Europe*. Frankfurt: Westview Press.
- Guillén, A., & Álvarez, S. (2004). The EU's Impact on the Spanish Welfare State: The Role of Cognitive Europeanization. *Journal of European Social Policy*, 14(3), 285-299.
- Guillén, A., González-Begega, S., & Luque Balbona, D. (2016). Austeridad y ajustes sociales en el Sur de Europa. La fragmentación del modelo de bienestar Mediterráneo. *Revista Española de Sociología*, 25(2), 261-272.
- Guillén, A., & León, M. (Eds.). (2011). *The Spanish welfare state in European context*. Farnham: Ashgate.
- Guillén, A., & Palier, B. (2004). Introduction: Does Europe matter? Accession to EU and social policy developments in recent and new member states. *Journal of European Social Policy*, 14(3), 203-209.
- Gutiérrez, R., Cueto, B., Rodríguez, V., & Pruneda, G. (2015). ¿Es la juventud emprendedora? Análisis de las preferencias y de la realidad del empleo por cuenta propia en España. En *Congreso Reps. Desigualdad y democracia: políticas públicas e innovación social*. Barcelona.
- Guzmán Cuevas, J., & Romero Luna, I. (2006). La política europea de fomento empresarial. En M. Á. Galindo Martín & Y. Fernández Jurado (Eds.), *Política Socioeconómica en la Unión Europea* (pp. 191-206). Madrid: Delta Publicaciones.
- Haahr, J. H., & Walters, W. (2005). *Governing Europe. Discourse, governmentality and European integration*. London: Routledge.
- Haas, P. (1992). Introduction: epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46(1), 1-35.
- Hacking, I. (1996). *Representar e intervenir*. Mexico DF: Paidós.
- Hall, P. (1993). Policy Paradigms, Social Learning, and the State- The case of economic policy making in Britain. *Comparative politics*, 25(3), 275-296.
- Hall, S. (2003). Introducción: ¿Quién necesita identidad? En S. Hall & P. du Gay (Eds.), *Cuestiones de identidad cultural* (pp. 13-39). Buenos Aires: Amorrortu.
- Hall, S., & du Gay, P. (Eds.). (1996). *Cuestiones de identidad cultural*. Buenos Aires: Amorrortu, 2003.
- Halpern, C., Lascoumes, P., & Le Galès, P. (Eds.). (2014). *L'instrumentation de l'action publique*. Paris: Presses de Sciences Po.
- Han, B.-C. (2013). *La sociedad de la transparencia*. Barcelona: Herder.
- Harvey, D. (1935-). (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Tres Cantos: Akal.
- Hernandez, E.-M., & Marco, L. (2008). Entrepreneuriat versus salariat. Construction et

- déconstruction d'un modèle? *Revue française de gestion*, 34(188-189), 61-76.
<http://doi.org/10.3166/rfg.188-189.61-76>
- Hibou, B. (2012). *La bureaucratisation du monde à l'ère néolibérale*. Paris: La Découverte.
- Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona: Crítica.
- Honneth, A. (2006). El reconocimiento como ideología. *Isegoría*, (35), 129-150.
- Ibañez Gracia, T. (Ed.). (2003). *Introducció a la psicologia social*. Barcelona: Editorial UOC.
- Illouz, E. (2007). *Intimididades congeladas. Las emociones en el capitalismo*. Madrid: Katz.
- Iñiguez Rueda, L. (2003). La Psicología Social como crítica: continuismo, estabilidad y efervescencias tres décadas después. *Revista interamericana de psicología*, 37(2), 221-238.
- Jacob, S., & Genard, J.-L. (2011). La politique de l'emploi face aux nouveaux modes de gouvernance axés sur la coordination et la performance. *Revue Internationale des Sciences Administratives*, 77(3), 551-573.
- Jacobsson, K. (2004). Soft regulation and the subtle transformation of states: the case of EU employment policy. *Journal of European Social Policy*, 14(4), 355-370.
<http://doi.org/10.1177/0958928704046878>
- Jacquot, S. (2006). L'instrumentation du gender mainstreaming à la commission européenne: entre 'ingénierie sociale' et 'ingénierie instrumentale'. *Politique européenne*, 20(3), 33-54. <http://doi.org/10.3917/poeu.020.0033>.
- Jacquot, S. (2008). National Welfare State Reforms and the Question of Europeanization: From Impact to Usages. *Working Papers on the Reconciliation of Work and Welfare in Europe*. Recuperado a partir de <https://goo.gl/v669Vb>.
- Jenner, C. (2012). Business and Education: Powerful Social Innovation Partners. *Stanford Social Innovation Review*, August 27. Recuperado a partir de <https://goo.gl/wKe2gu>.
- Jepsen, M., & Serrano Pascual, A. (2005). The European social model: An exercise in deconstruction. *Journal of European Social Policy*, 15(3), 231-245.
- Jepsen, M., & Serrano Pascual, A. (Eds.). (2006). *Unwrapping the European Social Model*. Bristol: The Policy Press University of Bristol.
- Jepsen, M., & Serrano Pascual, A. (2011). El modelo social europeo. La frágil producción política de un proyecto social comunitario. *Pasajes. Revista de pensamiento contemporáneo*, (35), 53-66.
- Jobert, B. (Ed.). (1994). *Le tournant néolibéral en Europe*. Paris: L'Harmattan.
- Jobert, B., & Müller, P. (1987). *L'État en action : politiques publiques et corporatisme*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Jódar, F., & Gómez, L. (2007). Educación posdisciplinaria, formación de nuevas subjetividades y gubernamentalidad neoliberal. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 12, 381-404.
- Jones, C. (2000). *Introducción al crecimiento económico*. México: Pearson Educación.
- Kenny, K., & Scriver, S. (2012). Dangerously empty? Hegemony and the construction of the Irish entrepreneur. *Organization*, 19(5), 615-633.
- Keune, M., & Serrano, A. (2014). The power to Name and Struggles over Meaning. The Concept of Flexicurity. Introduction. En *Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches: Towards New Concepts and Approaches for Employment*

- and Social Policy* (pp. 1-26). London: Routledge.
- Komulainen, K. J., Korhonen, M., & Rätty, H. (2009). Risk taking abilities for everyone? Finnish entrepreneurship education and the enterprising selves imagined by pupils. *Gender and Education*, 21(6), 631-649. <http://doi.org/10.1080/09540250802680032>
- Kristjánsson, K. (2006). «Emotional intelligence» in the classroom? an aristotelian critique. *Educational Theory*, 56(1), 39-56.
- Laclau, E. (1996). ¿Por qué los significantes vacíos son importantes para la política? En *Emancipación y diferencia* (pp. 69-86). Buenos Aires: Ariel.
- Laparra Navarro, M. (2006). *La construcción del empleo precario. Dimensiones, causas y tendencias de la precariedad laboral*. Madrid: Fundación Foessa: Cáritas Española.
- Laval, C. (2004). *La Escuela no es una empresa: el ataque neoliberal a la enseñanza pública*. Barcelona: Paidós.
- Lazzarato, M. (2006). Trabajo autónomo, producción por medio del lenguaje y general intellect. *Brumaria. Arte, máquinas, trabajo inmaterial*, 7, 35-44.
- Lazzarato, M. (2013). *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Leca, J., & Müller, P. (2008). Y a-t-il une approche française des politiques publiques? Retour sur les conditions de l'introduction de l'analyse des politiques publiques en France. En O. Giraud & P. Warin (Eds.), *Politiques publiques et démocratie* (pp. 185-199). Paris: La Découverte.
- Legrand, S. (2007). *Les Normes chez Foucault*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Lemke, T. (2001). «The birth of bio-politics»: Michel Foucault's lecture at the Collège de France on neo-liberal governmentality. *Economy and Society*, 30(2), 190-207. <http://doi.org/10.1080/713766674>
- Leschke, J., Watt, A., & Finn, M. (2012). *Job quality in the crisis – an update of the Job Quality Index (JQI)*. Bruselas. European Trade Union Institute (ETUI). Recuperado a partir de <https://goo.gl/FoOcml>
- Lessenich, S. (1996). España y los 'regímenes' de Estado del bienestar. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 13, pp. 147-161.
- Lindsay, C. D. (2009). *The Concept of Employability and the Experience of Unemployment*. Ph.D. Thesis. Edinburgh Napier University. Employment Research Institute, The Business School.
- Lipietz, A. (1997). El mundo del postfordismo. *Ensayos de economía*, 12(7).
- Litwin, A. S., & Phan, P. H. (2013). Quality over quantity: Reexamining the link between entrepreneurship and job creation. *Industrial and Labor Relations Review*, 66(4), 833-873.
- López-Santana, M. (2006). The domestic implications of European soft law: framing and transmitting change in employment policy. *Journal of European Public Policy*, 13(4), 481-499. <http://doi.org/10.1080/13501760600693853>
- López Gandía, J. (2009). Las cooperativas y la descentralización productiva. En E. Martí Meliá & R. J. Server Izquierdo (Eds.), *La gestión de empresas de economía social* (pp. 225-244). Madrid: Marcial Pons.
- Lucas, R. (1993). Making a Miracle. *Econometrica*, 61(2), 251-272. <http://doi.org/10.2307/2951551>
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship policy. Theory and practice*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

- Majone, G. (1989). *Evidence, argument and persuasion in the policy process*. New Haven: Yale University Press.
- Mariscal, N. (2013). Repensando la europeización. *Cuadernos Europeos de Deusto*, 49, 19-46.
- Martín Martín, P. (2014). ¿Flexiguridad para afrontar la crisis o crisis para afrontar la flexiguridad? Los casos de Francia y España. En *Actas del Congreso CABISE'14. Revaluando el Estado de Bienestar en el sur de Europa*. Oviedo: Universidad de Oviedo, 5 y 6 de junio de 2014.
- Martínez, L., & Amigot Leache, P. (2015). Una aproximación al discurso Europeo sobre la educación emprendedora a nivel superior: ¿cambiar la mentalidad para generar empleo? *Arxius de sociologia*, (32), 99-110.
- Marttila, T. (2013). *The Culture of Enterprise in Neoliberalism. Specters of entrepreneurship*. New York: Routledge.
- Martuccelli, D. (2010). Critique de la philosophie de l'évaluation. *Cahiers internationaux de sociologie*, 128-129(1), p.27-52.
- Marzano, M. (2011). *Programados para triunfar. Nuevo capitalismo, gestión empresarial y vida privada*. Barcelona: Tusquets.
- McNay, L. (2009). Self as Enterprise: Dilemmas of Control and Resistance in Foucault's The Birth of Biopolitics. *Theory, Culture & Society*, 26(6), 55-77. <http://doi.org/10.1177/0263276409347697>
- McQuaid, R., & Lindsay, C. D. (2005). The concept of employability. *Urban Studies*, 42(2), 197-219. <http://doi.org/10.1080/0042098042000316100>
- Mèda, D. (2002). *El Tiempo de las mujeres: conciliación entre vida familiar y profesional de hombres y mujeres*. Barcelona: Gedisa.
- Megino Fernández, D. (2015). Jóvenes y mercado de trabajo: precariedad a cambio de inserción laboral. *Estudios financieros. Revista de trabajo y seguridad social*, (383), 93-134.
- Merklen, D. (2013). Las dinámicas contemporáneas de la individuación. En R. Castel, G. Kessler, D. Merklen, & N. Murard (Eds.), *Individuación, precariedad, inseguridad. ¿Desinstitucionalización del presente?* (pp. 45-86). Buenos Aires: Paidós.
- Millán, J., Congregado, E., & Román, C. (2012). Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38(2), 231-258.
- Miller, P. (1994). Accounting and Objectivity: The Invention of Calculating Selves and Calculable Spaces. En A. Megill (Ed.), *Rethinking Objectivity* (pp. 239-264). Durham: Duke University Press.
- Miranda Boto, J. M. (2009). *Las Competencias de la Comunidad Europea en materia social*. Cizur Menor: Aranzadi : Thomson Reuters.
- Miravet Bergón, P. (2014). *Estado social, empleo y derechos. Una revisión crítica*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Molina Navarrete, C. (2013). La dimensión socio-laboral del pretendido -¿o pretencioso?- nuevo «estatuto promocional del emprendedor». *Estudios financieros. Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, (369), 177-256.
- Monereo Pérez, J. L. (2013). *Manual de derecho del trabajo*. Granada: Comares.
- Morales Gutiérrez, A. C., & Ariza Montes, J. A. (2013). Valores, actitudes y motivaciones en la juventud ante el emprendimiento individual y colectivo. *REVESCO*, (112), 11-35.

- Morata, F. (2007). La europeización del Estado autonómico. En F. Morata & G. Mateo (Eds.), *España en Europa, Europa en España (1986-2006)* (pp. 149-178). Capellades: Fundación CIDOB.
- Moreno, L., & Serrano, A. (2011). Europeanization and Spanish Welfare: The Case of Employment Policy. En M. Guillén, Ana M; León (Ed.), *The Spanish Welfare State in European Context* (pp. 39-58). Farnham: Ashgate.
- Moreno Fernández, L. (2012). *La Europa asocial: ¿camino hacia un individualismo posesivo?* Barcelona: Península.
- Moreno Fernández, L., & Serrano Pascual, A. (2007). Europeización del bienestar y activación. *Política y sociedad*, 44(2), 31-44.
- Morini, C. (2014). *Por amor o por la fuerza. Feminización del trabajo y biopolítica del cuerpo*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Müller, P. (1990). *Les politiques publiques*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Müller, P. (2000). L'analyse cognitive des politiques publiques: vers une sociologie politique de l'action publique. *Revue française de science politique*, 2, 189-208. <http://doi.org/10.3406/rfsp.2000.395464>
- Münch, R. (2010). *European Governmentality: The Liberal Drift of Multilevel Governance*. New York: Routledge.
- Muntigl, P. (2000). The European Union: Policy-making through organizational discursive Practices. En P. Muntigl, G. Weiss, & R. Wodak (Eds.), *European Union Discourses on Un/employment. An interdisciplinary approach to employment policy-making and organizational change* (pp. 1-26). Amsterdam: John Benjamins Publishing Co.
- Muñoz Bullón, F. (2014). Emprender en tiempos de crisis: la actividad emprendedora de los inmigrantes en España. *Cuadernos Económicos de ICE*, 87, 127-160.
- Nightingale, P., & Coad, A. (2013). Muppets and gazelles: Political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 113-143.
- OCDE. (1991). *Políticas de mercado de trabajo en los noventa. Organización de Cooperación Económica y Desarrollo Económico*. Madrid: Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Olarte Encabo, S. (2008). *Políticas de empleo y colectivos con especiales dificultades: la «subjetivación» de las políticas de empleo*. Cizur Menor: Thomson Aranzadi.
- Olsen, J. P. (2002). The Many Faces of Europeanization. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 40(5), 921-952. <http://doi.org/10.1111/1468-5965.00403>
- Orianne, J.-F. (2005). L'Etat social actif en action: troubles de l'employabilité et traitement clinique du chômage. En P. Vielle, P. Pochet, & I. Cassiers (Eds.), *L'Etat social actif: vers un changement de paradigme?* (pp. 179-207). Bruxelles: Peter Lang.
- Osborne, D. (1994). *La Reinención del gobierno: la influencia del espíritu empresarial en el sector público*. Barcelona: Paidós.
- Padioleau, J. (1989). *El estado en concreto*. Mexico DF: Fondo de Cultura Económica.
- Palau, A. M. (2013). La europeización de la agenda legislativa estatal y autonómica (1986-2007). *Revista de estudios políticos*, (160), 69-102.
- Palier, B. (2008a). De la demande à l'offre, les réformes de la protection sociale en France. En A.-M. Guillemard (Ed.), *Où va la protection sociale?* (pp. 119-138). Paris: Presses Universitaires de France PUF.

- Palier, B. (2008b). The EU as a Cognitive and Normative Entrepreneur: the Europeanization of Welfare Reforms. En R. Dehousse & L. Boussaguet (Eds.), *The Transformation of EU policies. EU governance at work*. (pp. 37-64). Mannheim: CONNEX - Network of Excellence.
- Palier, B., & Surel, Y. (2007). *L'Europe en action : l'eupéanisation dans une perspective comparée*. Paris: L'Harmattan.
- Palomeque López, M. C. (2011). *Derecho del Trabajo e ideología: medio siglo de formación ideológica del derecho del trabajo en España, 1873 - 1923*. Madrid: Tecnos.
- Parker, S. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Pasquier, R. (2005). 'Cognitive Europeanization' and the territorial effects of multilevel policy transfer: Local development in French and Spanish regions. *Regional & Federal Studies*, 15(3), 295-310. <http://doi.org/10.1080/10438590500223269>
- Perdices de Blas, L. (Ed.). (2008). *Diccionario de Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Ecobook.
- Pérez Eransus, B. (2005). *Políticas de activación y rentas mínimas*. Madrid: Fundación Foessa: Cáritas.
- Pérez Eransus, B. (2010). Activación de las personas con especiales dificultades de acceso al empleo. *Cuadernos Europeos*, (8), 99-116.
- Pérez Orozco, A. (2006). *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Pérez Vila, M. C. D. (2007). *La figura empresarial en el pensamiento económico*. Madrid: Unión Editorial, D.L.
- Périlleux, T. (2003). La subjectivation du travail. *Deviance et Societe*, 27(3), 243-255. <http://doi.org/10.3917/ds.273.0243>
- Périlleux, T. (2005). Se rendre désirable. L'employabilité dans l'État social actif et l'idéologie managériale. En P. Vielle, P. Pochet, & P. Cassiers (Eds.), *L'État social actif. Vers un changement de paradigme?* (pp. 301-322). Brussels: P.I.E Peter Lang.
- Pitseys, J. (2007). La méthode ouverte de coordination II. *Revue interdisciplinaire d'études juridiques*, 58(1), 151-179.
- Pochet, P. (2010). UE 2020: impacts sociaux de la nouvelle gouvernance européenne. *ETUI Policy Brief*, 5. Recuperado a partir de <https://goo.gl/SKQaw1>
- Polanyi, K. (1944). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta, 1989.
- Prieto, C. (2002). La degradación del empleo o la norma social del empleo flexibilizado. *Sistema: Revista de ciencias sociales*, (168), 89-106.
- Prieto, C., & Miguélez, F. (Eds.). (1999). *La crisis del empleo en Europa*. Valencia: Germania.
- Radaelli, C. (2000). Logic of power and narratives in the EU's public policy. *Revue française de science politique*, 50(2), 255-276.
- Radaelli, C. (2001). The domestic impact of european union public policy: notes on concepts, methods, and the challenge of empirical research. *Politique européenne*, (5), 105-136.

- Read, J. (2009). A genealogy of homo-economicus: Neoliberalism and the production of subjectivity. *Foucault Studies*, (6), 25-36.
- Rein, M., & Schön, D. (1993). Reframing Policy Discourse. En F. Fischer & J. Forester (Eds.), *The Argumentative Turn in Policy Analysis and Planning* (pp. 145-166). Durham: Duke University Press.
- Riesco, A. (2001). Boltanski-Chiapello y la gran transformación. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 18(1), 299-308.
- Robbins, L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.
- Robles Carrillo, M. (2011). El método abierto de coordinación tras el Tratado de Lisboa. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (92), 283-326.
- Rodríguez-Piñero Bravo-Ferrer, M., Casas Baamonde, M. E., & Valdés Dal-Ré, F. (2013). La huída del derecho del trabajo hacia el «emprendimiento», las reformas de la Reforma Laboral de 2012 y otras reformas: la L11/2013 y el RDL 11/2013. *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, (10), 1-29.
- Rodríguez-Piñero Royo, M. (1992). La huida del Derecho del Trabajo. *Relaciones laborales*, (1), 85-94.
- Rodríguez, P., & Costa, F. (2010). La vida como información, el cuerpo como señal de ajuste: los deslizamientos del biopoder en el marco de la gubernamentalidad neoliberal. En Lemm, V. (Ed.) *Michel Foucault: biopolítica y neoliberalismo* (pp. 151-173). Santiago de Chile: Editorial Universidad Diego Portales.
- Rodríguez Arana, M. Á., & Fernández Orrico, F. J. (2013). *Ley de emprendedores. Aspectos fiscales, laborales, mercantiles y administrativos*. Pamplona: Thomson Reuters.
- Rodríguez Cabrero, G. (Ed.). (2003). *Las entidades voluntarias de acción social en España*. Madrid: Cáritas Española Editores.
- Román, C., Congregado, E., & Millán, J. (2013). Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme? *Journal of Business Venturing*, 28(1), 151-175.
- Romer, P. (1986). Increasing returns and long-run growth. *The Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037. <http://doi.org/10.1086/261420>
- Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102. <http://doi.org/10.1086/261725>
- Romero Luna, I., & Fernández Serrano, J. (2005). La política europea de fomento empresarial: un análisis crítico. *Revista de economía mundial*, (13), 137-161.
- Rosanvallon, P. (1995). *La nueva cuestión social. Repensar el Estado providencia*. Buenos Aires: Manantial.
- Rose, N. (1996). *Inventing our selves: psychology, power, and personhood*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rose, N., & Miller, P. (2008). *Governing the Present: Administering Economic, Personal and Social Life*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Roth, A.-N. (2008). Perspectivas teóricas para el análisis de las políticas públicas: ¿de la razón científica al arte retórico? *Estudios Políticos*, 33(julio-diciembre), 67-91.
- Sacchi, E. (2016). Neoliberalismo y subjetividad. Notas para pensar la gubernamentalidad de nuestro tiempo. *Revista Identidades*, 10, 22-33.
- Sacristán Romero, F. (2006). Diseño actual de las políticas de empleo en la Unión Europea

y España. *Nómaditas*, 13, 30.

- Saidel, M. (2016). La fábrica de la subjetividad neoliberal: del empresario de sí al hombre endeudado. *Pléyade. Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*, 17(1), 131-154.
- Salais, R. (1985). La formation du chômage comme catégorie : le moment des années 1930. *Revue économique*, 36(2), 321-366.
- Salais, R. (1990). *La Invención del paro en Francia : historia y transformaciones desde 1890 hasta 1980*. Madrid: Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Salais, R. (2004). La politique des indicateurs. Du taux de chômage au taux d'emploi dans la stratégie européenne pour l'emploi (SEE). En B. Zimmermann (Ed.), *Les sciences sociales à l'épreuve de l'action. Le savant, le politique et l'Europe* (pp. 287-331). Paris: Éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- Salais, R. (2010a). La donnée n'est pas un doné. Pour une analyse critique de l'évaluation chiffrée de la performance. *Revue française d'administration publique*, 135(3), 497-515. <http://doi.org/10.3917/rfap.135.0497>
- Salais, R. (2010b). Usages et mésusages de l'argument statistique : le pilotage des politiques publiques par la performance. *Revue française des affaires sociales*, 1-2, 129-147.
- Salinas Araya, A. (2014). *La semántica biopolítica. Foucault y sus recepciones*. Viña del Mar: CENALTES Ediciones.
- Salmon, C. (2008). *Storytelling. La máquina de fabricar historias y formatear las mentes*. Madrid: Península.
- Salverda, W. (2006). Employment and pay in Europe and the US: food for thought about flexibility and the European Social Model. En M. Jepsen & A. Serrano Pascual (Eds.), *Unwrapping the European social model*. Bristol: The Policy Press University of Bristol.
- Sánchez de Puerta, F. (2005). Los tipos ideales en la práctica: significados, construcciones, aplicaciones. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 11(1), 11-32.
- Santamaría López, E. (2011). *Trayectorias laborales en los márgenes del empleo: políticas, subjetividades y experiencias de jóvenes en la precariedad laboral*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- Santos Ortega, J. A. (2004). *Trayectorias sociales del paro de larga duración*. Tesis Doctoral inédita, dirigida por Carlos Prieto Rodríguez. Universidad Complutense de Madrid.
- Santos Ortega, J. A. (2014). La política en manos de los empresarios: el imparable ascenso de la ideología del emprendedor. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 127, 29-43.
- Santos Ortega, J. A., & Rodríguez, J. M. (1993). La sociedad de la inserción: trabajo, paro y tratamiento social de la exclusión. *Sociología del trabajo*, 18, 99-118.
- Santos Redondo, M. (2003). Espíritu de empresa, mentalidades y teorías del empresario. En AA. VV. (Ed.), *Estudios de historia y de pensamiento económico: homenaje al profesor Francisco Bustelo* (pp. 531-540). Madrid: Editorial Complutense.
- Saura Casanova, G., & Luengo Navas, J. (2015). Política global más allá de lo nacional. Reforma educativa (LOMCE) y el régimen de estandarización (OECD). *Bordón. Revista de pedagogía*, 67(1), 135-148.
- Schmidt, V. a. (2008). Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse. *Annual Review of Political Science*, 11(1), 303-326.

- <http://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.060606.135342>
- Schmidt, V. a. (2010). Taking ideas and discourse seriously: explaining change through discursive institutionalism as the fourth 'new institutionalism'. *European Political Science Review*, 2(1), 1. <http://doi.org/10.1017/S175577390999021X>
- Schmidt, V., & Radaelli, C. (2004). Policy Change and Discourse in Europe: Conceptual and Methodological Issues. *West European Politics*, 27(2), 183-210. <http://doi.org/10.1080/0140238042000214874>
- Schneider, A., & Ingram, H. (1993). Social construction of target populations: implications for politics and policy. *American Political Science Review*, 87(2), 334-347. <http://doi.org/10.2307/2939044>
- Schneider, S., & Jacoby, W. (2003). The relation between public assistance and public opinion. *British Journal of Political Science*, 33(2), 213-231.
- Schram, S. (2000). In the Clinic: The Medicalisation of Welfare. *Social Text*, 1(18), 81-107.
- Schultz, T. (1970). *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*. New York: Free Press.
- Schumacher, E. (1973). *Small is beautiful. A Study of Economics As If People Mattered*. London: Blond & Briggs.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- Schumpeter, J. (1975). *Teoría del desenvolvimiento económico : una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Mexico DF: Fondo de Cultura Económica.
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sennet, R. (2003). *El Respeto: sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.
- Serrano Pascual, A. (2000). El concepto de empleabilidad en la estrategia europea de lucha contra el desempleo: Una perspectiva crítica. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (21), 137-150.
- Serrano Pascual, A. (2005). Del desempleo como riesgo al desempleo como trampa: ¿Qué distribución de las responsabilidades plantea el paradigma de la activación propuesto por las instituciones europeas? *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 23(2), 219-246.
- Serrano Pascual, A. (2007a). Reshaping Welfare States: Activation Regimes in Europe. En *Reshaping Welfare States and Activation Regimes in Europe* (pp. 11-35). Bruselas: P.I.E Peter Lang.
- Serrano Pascual, A. (2007b). Supranational expertocracy and the policies of production of identities. En M. Kuhn (Ed.), *Who is the European - a new global player?* New York: Peter Lang.
- Serrano Pascual, A., Fernández Rodríguez, C. J., & Artiaga Leiras, A. (2012). Ingenierías de la subjetividad: el caso de la orientación para el empleo. *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, (138), 41-62. <http://doi.org/doi:10.5477/cis/reis.138.41>
- Serrano Pascual, A., Fernández Rodríguez, C. J., & Artiaga Leiras, A. (2014). Epílogo, La reforma laboral de 2012 a golpe de metáforas. En C. J. Fernández Rodríguez & A. Serrano Pascual (Eds.), *El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Shane, S. (2003). *A General theory of entrepreneurship :the individual- opportunity nexus*.

- Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149. <http://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Shore, C. (2011). «European Governance» or Governmentality? The European Commission and the Future of Democratic Government. *European Law Journal*, 17(3), 287-303. <http://doi.org/10.1111/j.1468-0386.2011.00551.x>
- Sierra Alvarez, J. (1990). *El Obrero soñado : ensayo sobre el paternalismo industrial : (Asturias, 1860-1917)*. Madrid: Siglo XXI de España.
- Simon, H. (1983). *Models of bounded rationality* (2 vol.). Cambridge, Mass., USA: MIT Press.
- Sola Espinosa, J. (2013). *La desregulación laboral en España (1984-1997). Recursos de poder y remercantilización del trabajo*. Tesis inédita bajo la dirección de Carlos Prieto. Departamento de Sociología I (Cambio Social). Universidad Complutense de Madrid.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Spicker, P., Álvarez Leguizamón, S., & Gordon, D. (2009). *Pobreza. Un glosario internacional*. Buenos Aires: CLACSO.
- Stone, D. A. (1989). Causal stories and the formation of policy agendas. *Political Science Quarterly*, 2(104), 281-300.
- Subirats, J., Knoepfel, P., Larrue, C., V. F. (2012). *Análisis y gestión de políticas públicas*. Barcelona: Ariel.
- Supiot, A. (1996). *Crítica del Derecho del Trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Supiot, A. (1997). Informe francés. En A. Marzal (Ed.), *Crisis del estado de bienestar y derecho social* (pp. 19-27). Barcelona: ESADE. José M Bosch.
- Supiot, A. (1999). *Trabajo y empleo: transformaciones del trabajo y futuro del derecho del trabajo : informe para la Comisión Europea*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Supiot, A. (2011). *El Espíritu de Filadelfia : la justicia social frente al mercado total*. Barcelona: Península.
- Supiot, A. (2014). *La gouvernance par les nombres. Cours au Collège de France 2012-2014*. Paris: Fayard.
- Surel, Y. (2000). The role of cognitive and normative frames in policy-making. *Journal of European Public Policy*, 7(4), 495-512. <http://doi.org/10.1080/13501760050165334>
- Tanguy, L. (2001). De la evaluación de los puestos de trabajo a la de las cualidades de los trabajadores. Definiciones y usos de la noción de competencias. En J. C. Neffa & E. de la Garza Toledo (Eds.), *El trabajo del futuro. El futuro del trabajo*. (pp. 111-127). Buenos Aires: CLACSO.
- Tanguy, L. (2016). *Enseigner l'esprit d'entreprise à l'école. Le tournant politique des années 1980 -2000 en France*. Paris: La Dispute.
- Taylor-Gooby, P. (2005). *Ideas and Welfare State Reform in Western Europe*. Houndsmills: Palgrave MacMillan.
- Taylor-Gooby, P. (2009). *Reframing Social Citizenship*. New York: Oxford University Press.
- Taylor, C. (1992). *Multiculturalism and «The politics of recognition»: an essay by Charles*

- Taylor. Princeton: Princeton University Press.
- Terradillos Ormaetxea, E. (2006). La interacción entre políticas activas de empleo y políticas económicas en la Unión Europea, el juego del método de coordinación y sus efectos sobre la política de empleo española. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (62), 59-78.
- Thévenot, L. (1994). Statistique et politique. La normalité du collectif. *Politix*, 7(25), 5-20. <http://doi.org/10.3406/polix.1994.1822>
- Thurik, R., Carree, M., van Stel, A., & Audretsch, D. (2008). Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.
- Topalov, C. (1994). *Naissance du chomeur : 1880-1910*. Paris: Albin Michel.
- Topalov, C. (2000). Institucionalización del desempleo y formación de las normas de empleo. Las experiencias francesa y británica (1911-1939). *Política y Sociedad*, 34, 33-57.
- Treib, O., & Falkner, G. (2009). Bargaining and Lobbying in EU Social Policy. En D. Coen & J. Richardson (Eds.), *Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issues* (pp. 256-276). Oxford: Oxford University Press.
- Trías de Bes, F. (2007). *El Libro negro del emprendedor : no digas que nunca te lo advirtieron*. Barcelona: Empresa activa.
- UGT. (2015). Gobernanza económica europea y participación de los interlocutores sociales. Comisión Ejecutiva Confederal de UGT. Recuperado a partir de <https://goo.gl/US9BNX>
- Valdaliso Gago, J. M. (2005). El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico. En *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes* (Vol. 1, pp. 115-148). Ministerio de Educación, Secretaría General Técnica.
- Valdaliso Gago, J. M., & López, S. (2007). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
- van Berkel, R., & Valkenburg, B. (Eds.). (2007). *Making it personal. Individualising activation services in the EU*. Bristol: The Policy Press University of Bristol.
- Vargas, P. (2014). *Emprendedores y diseñadores*. Buenos Aires: Ediciones Al Margen.
- Verheul, I., Thurik, R., Grilo, I., & Van der Zwan, P. (2012). Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 325-341. <http://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.009>
- Verschraegen, G., Vanhercke, B., & Verpoorten, R. (2011). The European Social Fund and domestic activation policies: Europeanization mechanisms. *Journal of European Social Policy*, 21(1), 55-72. <http://doi.org/10.1177/0958928710385733>
- Veyne, P. (1984). *Cómo se escribe la historia. Foucault revoluciona la historia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Vielle, P., Pochet, P., & Cassiers, I. (Eds.). (2005). *L'état social actif. Vers un changement de paradigme?* Brussels: P.I.E Peter Lang.
- von Hayek, F. (1973). *Law, Legislation and Liberty*. London: Routledge, 1993.
- von Osten, M. (2007). Salidas incalculables. Recuperado a partir de <http://eipcp.net/transversal/0207/vonosten/es>
- Vrancken, D. (2011). De la mise à l'épreuve des individus au gouvernement de soi. *Mouvements*, 1(65), 11-25.
- Vrancken, D., & Macquet, C. (2006). *Le travail sur soi. Vers une psychologisation de la*

société? Bruselas: Belin.

- Vrancken, D., & Macquet, C. (2012). Du travail sur soi au gouvernement de soi. *Informations sociales*, 169(1), 76-79.
- Vukasovic, M. (2013). Change of higher education in response to European pressures: Conceptualization and operationalization of Europeanization of higher education. *Higher Education*, 66(3), 311-324. <http://doi.org/10.1007/s10734-012-9606-4>
- Walters, W. (1997). The «Active Society»: new designs for social policy. *Policy & Politics*, 25(3), 221-234. <http://doi.org/10.1332/030557397782453264>
- Weishaupt, T. (2011). *From the Manpower Revolution to the Activation Paradigm*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Weber, M. (1968) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- Wilthagen, T., & Tros, F. (2004). The concept of «flexicurity»: a new approach to regulating employment and labour markets. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 10(2), 166-186. <http://doi.org/10.1177/102425890401000204>
- Wodak, R. (2003). El enfoque histórico del discurso. En R. Wodak & M. Meyer (Eds.), *Métodos de análisis crítico del discurso*. Barcelona: Gedisa.
- Wodak, R., & Fairclough, N. (2010). Recontextualizing European higher education policies: the cases of Austria and Romania. *Critical Discourse Studies*, 7(1), 19-40.
- Wodak, R., & Meyer, M. (2003). *Métodos de análisis crítico del discurso*. Barcelona: Gedisa.
- Woll, C., & Jacquot, S. (2010). Using Europe: Strategic action in multi-level politics. *Comparative European Politics*, 8(1), 110-126. <http://doi.org/10.1057/cep.2010.7>
- Ybáñez Rubio, I. (2006). Revisión de la Estrategia de Lisboa en la UE: «Trabajar juntos para el crecimiento y el empleo». *Información Comercial Española, ICE*, 829, 165-174.
- Zangaro, M. (2011a). Subjetividad y trabajo: el management como dispositivo de gobierno. *Trabajo y sociedad*, 16(1), 163-177.
- Zangaro, M. (2011b). *Subjetividad y trabajo: una lectura foucaultiana del management*. Buenos Aires: Herramienta.
- Zarifian, P. (1999). *Objectif Compétence. Pour une nouvelle logique*. Paris: Liaisons.
- Zarifian, P. (2001). *Le modèle de la compétence*. Paris: Liaisons.
- Zittoun, P. (2014). *The Political Process of Policymaking: A Pragmatic Approach to Public Policy*. New York: Palgrave MacMillan.
- Zizek, S. (2008). Prólogo. Beauvois y la libertad leninista. En J.-L. Beauvois (Ed.), *Tratado de la servidumbre liberal*. Torrejón de Ardoz: La oveja roja.

Periódicos y sitios de internet visitados

Diario de Navarra: <http://www.diariodenavarra.es/>

Diario El Mundo <http://www.elmundo.es/>

Diario El País: <http://elpais.com/>

Diario El Periódico: <http://www.elperiodico.com/es/>

Diario Noticias de Navarra: <http://www.noticiasdenavarra.com/>

Diario Público: <http://www.publico.es/>

Boletín Oficial del Estado, Gobierno de España: https://www.boe.es/diario_boe/

Boletín Oficial de Navarra: https://www.navarra.es/home_es/Actualidad/BON/

Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/>

Consejo Europeo: <http://www.consilium.europa.eu/es/european-council/>

CEIN: <http://www.cein.es/>

Diario de Sesiones del Parlamento de Navarra

<http://www.parlamentodenavarra.es/inicio/publicaciones/diario-de-sesiones.aspx>

Global Entrepreneurship Monitor: <http://www.gemconsortium.org/>

Lanzaderas de Empleo: <http://www.lanzaderasdeempleo.es/>

Navarra Jobs: <http://navarra-jobs.com/>

Página EUR-Lex (Derecho de la UE) <http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Pamplona Innovation Week: <http://www.innovationweek.com/>

Parlamento Europeo: <http://www.europarl.es/>

Portal de Empleo del Gobierno de España: <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

Portal “Navarra Emprende”: <http://www.navarraemprende.com/>

Portal TodoFP: <http://www.todofp.es/>

YouTube <https://www.youtube.com/>